

Marka Ortağı Kazanç Planı

Bu belgede aktarılan ifadeler ve örnekler sadece açıklama amaçlıdır.
Oriflame kazançlarla ilgili herhangi bir garanti vermemektedir. Fıll finansal sonuçlar
Bağımsız Oriflame Marka Ortakları arasında farklılık gösterebilir ve her Marka Ortağının
becerileri, iş deneyimi, bireysel kapasitesi, çabası ve harcadığı zaman gibi faktörlerden
etkilelenecektir.

Telif Hakkı ©2024 Oriflame Cosmetics AG

ORIFLAME
SWEDEN



Bölüm 1: Oriflame Hakkında
İsveç mirasımız, ürünlerimiz,
kültürümüz ve felsefemiz.
Sayfa 4 – 11



Bölüm 2: Oriflame ile indirimler ve kazançlar
Oriflame ile elde edebileceğiniz faydalar hakkında
detaylı bilgi.
Sayfa 12 – 25



Bölüm 3: Lider Takımı
Sponsor Marka Ortakları ve odaklanmanız
gereken temel faaliyetler hakkında bilgiler.
Sayfa 26 – 39



Bölüm 4: Direktör Takımı
Çekirdek Takım oluşturma, Oriflame bonuslarının nasıl
çalıştığı ve %5 Oriflame Bonusu, %1 Altın Bonusu ve
%0,5 Safir Bonusu almaya nasıl hak kazanacağımız
hakkında bilgiler.
Sayfa 40 – 57



Bölüm 5: Elmas Takımı
Elmas Takımın avantajlarına, %0,25 Elmas
Bonus ve %0,125 Çift Elmas Bonus'a nasıl
hak kazanacağınıza dair bilgiler.
Sayfa 58 – 71



Bölüm 6: Executive Takımı
Executive takımında hak kazanabileceğiniz avantajlara,
katılabileceğiniz konferanslara ve Nakit Ödüllere ve
%0,0625 Executive Bonusuna dair bilgi edinin.
Sayfa 72 – 83



Bölüm 7: Başkan Takımı
Başkan Takımındaki beş unvana ve Marka
Ortağı Ödül Planının en üst seviyesindeki
ödüllere dair bilgiler.
Sayfa 84 – 93



Global Liderlik Konyesi ve Onur Listesi En
İyi 15 Lider her yıl Stockholm'de şirket
yöneticileriyle bir araya gelmektedir.
Sayfa 94 – 97



Marka Ortağı Ödül Planı Kütüphanesi
Terimler sözlüğü, kolay genel bilgiler, araçlar ve eğitimler,
çalışma kuralları, çevrimiçi politika ve diğer yararlı bilgileri
içeren referans bölümü.
Sayfa 98 – 129



"Oriflame'e katıldım çünkü kendi gelirim belirlememi, finansal özgürlüğe sahip olmamı ve hayatı kendi şartlarımla yaşamamı sağlayabilecek bir iş fırsatı istiyordum!"

Susan Nguevese Chilagor
Üst Elmas Direktör, Nijerya



"Online network kurabileceğim harika bir iş fırsatı olduğu için. Kendi programımı kendim planlamaktan da keyif alıyorum."

Milan Matis
Lider, Slovakya

Oriflame'e neden katıldınız?



"Oriflame'de büyük bir gelecek gördüm. Bir yaşam biçimi olarak güzellik felsefesi çok hoşuma gitti."

Ariunzul Gotov
Lider, Moğolistan



"Öğrenciyken ekstra para kazanabilmek için katıldım. Ömür boyu sürecek bir iş ortağı bulmayı hiç beklemiyordum."

Katarzyna Holodowska
Üst Altın Direktör, Polonya

BÖLÜM 1

Hikayemiz

Güzellik, işimiz ve en önemlisi insanlar hakkında tutkuluyuz - sizin gibi kendi işini kuran, hayatlarını değiştiren ve hayallerinin peşinden koşan insanlar!

Güzellik Sağlıkla Başlar

Dengeli bir yaşam için bütünsel ve sağlıklı bir yaklaşımı benimsemeye inanıyoruz.

Kendinize, bedeninize ve zihninize iyi baktığınız bir yaşam. Daha iyi uyku, egzersiz ve beslenmenin hedeflerinizi desteklediği bir yaşam. Kendi şartlarınızı belirlediğiniz daha az stresli bir yaşam. Aynı hedefleri paylaştığınız insanlardan oluşan bir topluluk aracılığıyla desteklediğinizi ve cesaretlendirildiğinizi hissettiğiniz bir yaşam.

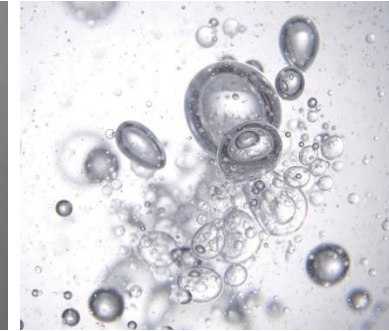
Günlük sağlıklı alışkanlıkların ve her gün atılan küçük adımların yarın için olumlu bir değişim yaratacağına inanıyoruz.

İş Ortağınız olarak, yolculuğunuzda sizi destekliyoruz ve birlikte daha da ileriye gideceğimize inanıyoruz.

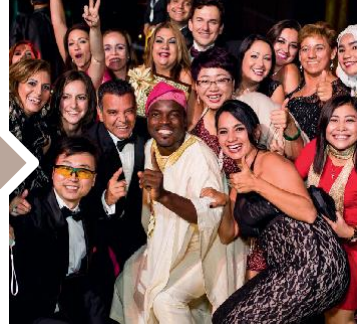
Kendinizi sağlıklı, mutlu ve özgüvenli hissettiğiniz bütünsel Sağlık ve Refah tanımımız böyledir.



Başlıca Markalarımız



60'tan fazla ülkede 2 milyondan fazla Marka Ortağı dünya çapında Oriflame güzellik ve sağlıklı yaşam ürünlerini kullanıyor, paylaşıyor ve tavsiye ediyor



%100

biyoaktif olarak parçalanabilen formülasyonlar
Yeni Cilt Bakımı ve Kişisel Bakım durulanan ürünleri



KURULUŞ
1967

af Jochnick kardeşler tarafından İsveç'te kurulan şirketimiz, 55 yılı aşkın süredir sosyal güzellik sektöründe faaliyet göstermektedir.

%100

Kozmetik ve Wellosophy ürünlerimizin içerikleri, sürdürülebilir şekilde tedarik edildiklerinden, kullanıcılarımızın güvenli ve yüksek kalitede olduklarından emin olmak için eko-etik olarak taranmaktadır



Güzellik Topluluğu Planı

Oriflame'in sosyal satış iş modeli, Stockholm'ün merkezindeki küçük bir ofisten 60'tan fazla pazarda faaliyet gösteren global bir güzellik şirketi konumuna gelmiş durumda ve Oriflame bugün Avrupa'nın en büyük sosyal satış yapan güzellik şirkettir.

Her şey 1967 yılında iki İsveçli girişimci olan Jonas ve Robert af Jochnick'in, arkadaşları Bengt Hellsten ile doğadan ilham alan ve herkesin erişebileceği kaliteli güzellik ve dengeli ve iyi yaşam ürünleri sunan bir şirket kurmanın hayalini kuması ile başladı. Robert ve Jonas af Jochnick'in doğaya duydukları sevgi ve saygı ilk günden itibaren mirasımızın bir parçası haline geldi - doğrudan doğadan elde edilen içeriklerle ürünler geliştiren ilk sosyal satış yapan güzellik şirketlerinden biriydik.

Bugün, en son bilimsel araştırmalar çerçevesinde bitki özüleri kullanmaya devam ediyor, eko-etik açıdan taranmış içeriklerle güvenli ürünler yaratıyoruz. Şirket olarak sürdürülebilirlik ve çevresel ayak izimizi azaltma konusunda son derece kararlıyız.

Sosyal satışın doğası, kişisel ilişkilerin ve tavsiyelerin gücü üzerine kurulu olmalıdır. Kazancımızı bizi tavsiye eden insanlarla paylaşmaya inanıyoruz ve dünyanın her yerinden insanların hayallerini gerçekleştirmeleri ve kendi işlerini kumaları için destekleme konusunda 55 yılı aşkın deneyime sahibiz.

Birliktelik, Ruh ve Tutku Birliktelik, Ruh ve Tutku, Oriflame'in üç temel değeridir. Bu değerlerle hem İsveçli köklerimizimizi yansıtır hem de kendimize olan güvenimizle rekabetçi iş ortamında sadece başarılı olmakla kalmaz aynı zamanda dünyanın daha güzel ve sürdürülebilir bir yer olmasına yardımcı oluruz.

Birliktelik

Birlikte çalışan ve aynı amacı paylaşan insanlar muhteşem sonuçlar elde eder. Birbirlerini motive ederler, birlikte başlamak, tek başına çalışmaktan çok daha ödüllendiricidir.

Ruh

"Yapabilirim" ruhuna sahip insanlar kazanmak için hareket ederler ve hiçbir zaman pes etmezler. Başarılı olmak için ne gerekiyorsa onu yapmaya bağlıdır.

Tutku

Tutkulu insanlar dünyayı değiştirmeye gücüne sahiptir. Yaptıklarını sever ve sonuna kadar inanırlar. İçten içe bir fark yaratabileceklerini bilirler.

Birlikte bir fark yaratabiliriz

Oriflame her zaman dengeli ve iyi bir yaşamın savunucusu olmuştur. Bu, iş felsefemizin ayrılmaz bir parçası olup, kuruluş yılımız olan 1967'den beri yaptığımız hayırseverlik girişimlerimizde de kendini gösteriyor.

Oriflame Vakfı

Oriflame Vakfı, başta toplumda en zor durumdakiler olmak üzere, korunmasız çocukları ve genç kadınları, hayatlarını iyileştirecek bir değişime gitmeleri için fırsatlar sunarak desteklemeyi amaçlamaktadır. Vakıf, uzun dönemli bağlı taahhütlerinin ve ortaklıkların yanı sıra, desteğimizin ölçümüne olanak tanır. Bu, seçili sivil toplum kuruluşlarıyla ve küresel bağlı organizasyonlarla iş birliğini ve yerel veya bölgesel takımlar tarafından başlatılmış veya onaylanmış projelere bağlı olmayı içerir. Oriflame Vakfı, bu çabalar üzerinden sadece sosyal sorumluluğa sahip bir şirket olarak itibarını güçlendirmekle kalmaz, aynı zamanda yetenekli ve değer odaklı çalışanlar ve marka ortaklarını kendine çeken bir katalizör görevi de yapar.



ORIFLAME
FOUNDATION
EMPOWERING CHILDREN

"Takımından insanlar sahnede takdir edildiğinde ve onları alkışlama imkanı bulduğumda."

Marcelina Kostrzycka
Elmas Direktör, Polonya



"Endonezya'da en hızlı büyüyen lider olarak bir numara olmam inanılmazdı!"

Cindy Silmina
Executive Direktör, Endonezya



En sevdiğiniz Oriflame anınız hangisi?

"Etkinliklere her katıldığımızda ve insanların başarılarının takdir edildiğini gördüğümüzde. Oriflame'deki ana değer insanların olduğu çok açık!"

Irina ve Yaroslav Tukalo
Safir Direktörler, Ukrayna



"İlk ilham verici konuşmamı yaptığımda kendimi gerçekten iyi hissettim. O kadar çok olumlu geri bildirim aldım ki, inanılmazdı. Takdir edildiğimi hissettim."

Oriana Craciun
Direktör, Romanya

BÖLÜM 2

Oriflame ile indirimler ve kazançlar

Oriflame Fırsatının temelleri ve elde edebileceğiniz avantajlar hakkında bilgiler.



Bugün avantajlardan yararlanın ve yarın için bir iş kurun

Oriflame ile nasıl para kazanılacağı hakkında ayrıntılı bilgilerden önce, elde edebileceğiniz farklı avantajlara bir göz atalım.



1. Anında İndirim

Kişisel siparişlerinizde anında indirim alırsınız.



2. Paylaşım Kazancı

Ürünlerimizi tavsiye ederek kişisel siparişlerinizde ek indirim kazanın.



3. Ekip Bonusu

Ekibinizi büyütün ve siparişlerinden Ekip Bonusu kazanın.



4. Direktör Bonusları

Liderleri geliştirdiğiniz ve başarılı olmalarına yardımcı olduğunuz sürece ödülleri kazanırsınız.



5. Nakit Ödüller

Marka Ortağı Ödül Planında Direktör ünvanından başlayarak her yeni ünvana ulaştığınızda tek seferlik bir Nakit Ödül alırsınız.

Hesaplamalar

Bağımsız Oriflame Marka Ortağı olarak, gerçek kazancınızı Mobil Ofis hesabınızda göreceksiniz. Hesaplamalar sizin için otomatik olarak yapılır, bu da gerçekten istemediğiniz sürece asla kendi başınıza hesap yapmak zorunda kalmayacağınız anlamına gelir.

Bu bölümdeki ve takip eden bölümlerdeki örnekler, kazancınızı nasıl hesapladığımızı göstermeyi amaçlamaktadır. Gerçek kazancın kişiden kişiye değişeceğini ve bireysel becerilere, harcanan zaman ve çabaya ve diğer faktörlere bağlı olacağını unutmayın.



1. Anında İndirim

Siparişinizi işleme alırken uygulanan

anında indirim, katalog fiyatı

üzerinden uygulanmakta olup,

arasındaki fark anında kazancınız

olmaktadır

Anında İndirim nasıl çalışır?

Marka Ortağı olmak sizi Oriflame güzellik topluluğunun bir parçası yapar. Ürünlerimiz ve güzellik dünyası hakkında bilgi edinecek ve uzmanlığınızı kullanarak ailenize, arkadaşlarınıza, meslektaşlarınıza ve tanıdıklarınıza ürünler önerebileceksiniz.

Marka Ortağı olarak, kendiniz ve aileniz için ürün satın alırken %20 Anında İndirim alırsınız.

Anında İndiriminin Hesaplanması

Katalog Fiyatının %20'si anında indirim olarak siparişinize yansıtılmaktadır.

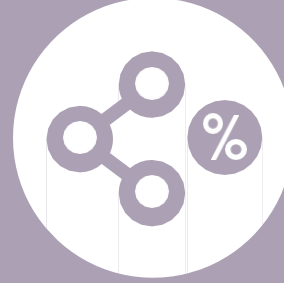
Örnek - cilt bakım setleri siparişi

Bir adet Novage+ Wrinkle Smooth Routine Karma set sipariş ettiğinizde:



Tüketici Fiyatı ₺4299

Anında İndirim:
₺4299 * 20% = ₺859,80



2. Paylaşım Kazancı

Ürünlerimizi tavsiye ederek kişisel siparişlerinizde ek kazanç sağlayın!

Kaydolan Üyeleriniz ve Marka Ortaklarınız (size direkt bağlı) tarafından verilen her siparişte %10 Paylaşım Kazancı elde edersiniz.

Bir Marka Ortağı olarak, Paylaşım İndirimi alabilmek için, bir kampanyada en az 100 Kişisel BP'nizin olması gerekmektedir. İsterseniz 100 BP'nin tamamını kendiniz kişisel olarak verebilir veya 75 BP kişisel sipariş verip size direkt bağlı Ayrıcalıklı Müşterinizin vereceği 25 BP ile de tamamlayabilirsiniz.

Paylaşım Kazancı nasıl çalışır?

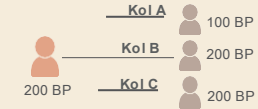
Marka Ortağı olarak çalışmaya başladığınız ilk andan itibaren ürünlerimizi kullanmanızı teşvik ediyoruz, böylece ailenize, arkadaşlarınıza, iş arkadaşlarınıza ve tanıdıklarınıza uygun tavsiyelerde bulunabilirsiniz.

Paylaşım Kazancının

Kişisel Paylaşım Kazancı Oriflame Cüzdanınız'da birikir ve takip eden 3 kampanya içinde sonraki siparişlerin ödemesinde kullanılır. Oriflame Cüzdan bakiyesinin kullanımı ile ilgili bilgileri sayfa 16'da bulabilirsiniz.

%10 Paylaşım İndirimi Katalog Fiyatı üzerinden hesaplanır. BP'si olmayan ürünler, örneğin ödülleri, basılı materyaller ve numuneler, vb.. Paylaşım Kazancına dahil değildir.

Örnek: Paylaşım Kazancının Hesaplanması



Paylaşım İndirimi (10% x 2600*) + (10% x 5200*) + (10% x 5200*) = ₺1300 olacaktır.

* Bu örnekler için: 100 BP = ₺2.600 katalog fiyatı değer



3. Ekip Bonusu

Daha fazla Marka Ortağı ve Üyeyi ürün satın almaya davet ederek takımınızı daha da büyütün, iş topluluğu ağınız genişledikçe siz de kazanç potansiyelinizi artırabilirsiniz.

Kişisel Grubunuzun siparişleri üzerinden %4-%25 Takım Bonusu kazanabilirsiniz.

Takım Bonusu alabilmek için, bir kampanyada en az 100 Kişisel Bonus Puanı sahip olmanız gerekir; bunun 75 Bonus Puanı Kişisel Siparişlerinizden ve kalan 25 Bonus Puanı Kişisel Siparişlerinizden veya sponsoru Marka Ortakları hariç Birinci Hat (doğrudan sponsor olduğunuz) Üyelerinizden gelmelidir.

Ekip Bonusunuzu oluşturan üç etken vardır:

1 Başarı Puanları

Başarı Puanları (BP) her Oriflame ürününe fiyata bağlı olarak atanan puanlardır. Daha yüksek fiyatlı ürünler ve setler daha fazla BP'ye sahiptir.

Kişisel Siparişlerinizden ve Kişisel Grubunuzdaki* herkesin siparişlerinden elde edilen BP'ler her Kampanya Döneminde toplanır. Toplam BP'ler, her Kampanya Döneminin sonunda hak kazandığınız Ekip Bonusu seviyesini belirler.

BP'ler aşağıdaki tablo bazında Ekip Bonus seviyesine dönüştürülür.

Başarı Puanı Dönüşüm Tablosu

Başarı Puanı (BP)	Ekip Bonusu**
10000+	%25
6600 - 9999	%20
4000 - 6599	%16
2000 - 3999	%12
1000 - 1999	%8
500 - 999	%4
0 - 499	%0

*Kişisel Grubunuz, doğrudan sizin sponsor olduğunuz tüm Marka Ortaklarını ve Ayrıcalıklı Müşterileri, ayrıca onların sponsor olduğu Marka Ortaklarını ve Ayrıcalıklı Müşterileri içerir - ancak kendileri %25 Ekip Bonusu seviyesine ulaşmış olan Marka Ortaklarını veya onların alt ekiplerini içermez.

2 Ekip Bonus seviyesi

Kişisel Grubunuzun siparişleri üzerinden %4-%25 Ekip Bonusu kazanabilirsiniz. Ekibiniz büyümeye başladıkça, İş Hacmi üzerinden hesaplanan ekibinizin toplam Grup Siparişleri üzerinden %4-%25 Ekip Bonusu kazanmaya başlayabilirsiniz.

Ekip Bonusu seviyesi, Grup Siparişlerinizden kazanabileceğiniz yüzdeyi ifade eder. Ekip Bonusunuz, Ekip Bonus seviyeniz ile Birinci Seviye** Ayrıcalıklı Müşterilerinizin ve Marka Ortaklarınızın Ekip Bonus seviyesi arasındaki farka bağlıdır. Ekip Bonusu, toplam Grup Siparişlerinizin İş Hacmi üzerinden, Paylaşım kazancı düşülerek hesaplanır.

Ekip Bonusunuz, Ekip Bonus seviyeniz ile Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterilerinizin ve Marka Ortaklarınızın Ekip Bonus seviyesi arasındaki farka bağlıdır.**

Siz	Birinci Seviye	Grup Siparişlerinde % Ekip Bonusu
 %12	 1200 BP = %8	%12 - %8 = %4
	 400 BP = %0	%12 - %0 = %12
	 650 BP = %4	%12 - %4 = %8

** Doğrudan sponsor olduğunuz Marka Ortakları ve Ayrıcalıklı Müşteriler, Birinci Seviye Marka Ortaklarıdır. Birinci Seviyenizin altındaki Marka Ortakları Seviyeler olarak adlandırılır. Dolayısıyla, Birinci Seviyenizin sponsor olduğunuz Marka Ortakları İkinci Seviyenizin sponsoru oldukları Üçüncü Seviyenizdir ve bu böyle devam eder.

** Not: Ödül, basılı materyaller ve numuneler gibi BP'si olmayan ürünlerde Ekip Bonusu alamazsınız.

3 İş Hacmi (BV)**

İş Hacmi (BV) Katalog Fiyatından Anlık İndirim ve diğer ilgili indirimler, KDV ve diğer vergiler dahil Ortalama İndirimden düşüldüğü ürünlerin parasal değeridir. Grup Siparişlerindeki Ekip Bonusunuzun miktar, toplam BV'nin bir yüzdesi olarak hesaplanacaktır. Satış Araçları ve Aksesuarlar gibi bazı ürünlerde BV azdır veya yoktur, bu farklılıklar Oriflame web sitesinde bulunabilir.

Örnek: Novage+ Wrinkle Smooth Routine Setinin İş Hacminin Hesaplanması:

Ürün	İş Hacmi (BV)**
	Novage+ Wrinkle Smooth Rutin setinin İş Hacmi: ~€2255,77 €4299 (Tüketim Fiyatı)

ÖRNEK 1:

Kazancınız: ₺1370

Bu örnek, beş kişiyi Marka Ortağı olmaya davet etmenin ve onları ürün tavsiye etmeleri için eğitmenin gelirinizi nasıl artırdığını göstermektedir.

Burada, her yeni Marka Ortağı ve siz kişisel olarak 100 BP sipariş verir.

Aşağıdaki örneğin amaçları bakımından: 100 BP = ₺1666 İş Hacmi ve tüketici fiyatı ₺2600'dür

Adım adım hesaplama	Siz	Sizin 1. seviyeniz	1 Paylaşım İndirimi			5 Grup Siparişlerinde Ekip Bonusu		
			Paylaşım İndirimi %	Tüketici Fiyatı	Paylaşım Kazancı	Takım Bonus seviyesi farkı	İş Hacmi	Grup Siparişlerinde Ekip Bonusu
1 Birinci Seviyedeki Ekip Bonusu şu şekilde hesaplanır $10\% \times \text{₺}2600 \times 5 = \text{₺}1300$								
2 Siz 100 BP sipariş verdiğinizde;								
3 Grup Toplam BP: 100 (sizin BP'niz) + 500 (Grubunuzun BP'si) = 600 BP, %4 Ekip Bonus seviyesine dönüşür.		4 100 BP = %0	%10 x	₺2.600 =	₺260	%4 x	₺1666 =	₺67
4 Birinci Seviyenizden gelen 100 BP, %0 Ekip Bonusu seviyesine dönüşür.		100 BP = %0	%10 x	₺2600 =	₺260	%4 x	₺1666 =	₺67
5 Ekip Bonus seviyeniz ile Birinci Seviye ile arasındaki fark %4 - %0 = %4'tür, bu da Grup Siparişlerinden gelen Ekip Bonusunuzun Grup Siparişlerinin İş Hacmi üzerinden %4 olarak hesaplanacağı anlamına gelir, %4 x ₺1666 x 5 = ₺333	2 100 BP	100 BP = %0	%10 x	₺2.600 =	₺260	%4 x	₺1666 =	₺67
	3 600 BP = %4	100 BP = %0	%10 x	₺2600 =	₺260	%4 x	₺1666 =	₺67
6 Grup Siparişlerinden gelen Ekip Bonusunuzun aksi Paylaşım Kazancı ₺335TL- ₺1300 = ₺965 Yani Paylaşım Kazancı kazanırsınız, ancak Ekip Bonusu kazanam azsınız.		100 BP = %0	%10 x	₺2600 =	₺260	%4 x	₺1666 =	₺67
		Toplam: 5 x 100 = 500 BP		Toplam = 5 x ₺260 = ₺1300		Toplam = 5 x ₺67 = ₺335		
								6 Paylaşım Kazancı: ₺1300 Ekip Bonusu: ₺0

*Tüm rakamlar virgülden sonra tek hane olacak şekilde yuvarlanmıştır.

Paylaşım Kazancı ve Ekip Bonusu nasıl hesaplanır?

- 1 Birinci Seviyenizden alacağınız Paylaşım Kazancınızı hesaplamak için Birinci Seviyenizin Katalog Fiyatını %10 ile çarpın.
- 2 BP kazandıran siparişlerinizden gelen puanları toplayın.
- 3 Kişisel Grubunuzun toplam BP miktarını, BP'lenizi ve Kişisel Grubunuzdaki Ayrıcalıklı Müşterilerinizin ve Marka Ortaklarının BP'lerini toplayarak belirleyin. Ekip Bonus seviyenizi bulmak için BP Dönüşüm Tablosunu kullanın.
- 4 Her bir Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterinizin ve Marka Ortağınızın ve onların Kişisel Gruplarının BP'lerini alın ve BP'lerini her bir Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşteri ve Marka Ortağı için bir Ekip Bonusu seviyesine dönüştürmek için dönüştürme tablosunu kullanın.
- 5 Her Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşteri ve Marka Ortağının Ekip Bonusu seviyesini kendi Ekip Bonusu seviyenizden çıkartın. Aradaki fark, Birinci Seviyenizdeki Ayrıcalıklı Müşterilerin ve Marka Ortaklarının Grup Siparişlerinde alabileceğiniz Ekip Bonusu seviyesidir. Bulduğunuz rakamı Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterilerinizin, Marka Ortaklarınızın ve onların Kişisel Gruplarının İş Hacmi ile çarpın.
- 6 Beşinci adımda hesaplanan Grup Siparişlerinden gelen Ekip Bonusu tutarından birinci adımda hesaplanan Paylaşım Kazancının tutarını çıkartın. Eğer miktar 0'dan büyükse, bu tutarı Ekip Bonusu olarak almaya hak kazanırsınız. Eğer miktar 0'dan az ise Ekip Bonusu alamazsınız.

B P Dönüşüm Tablosu:

BP	Ekip Bonus seviyesi
10000+	%25
6600 - 9999	%20
4000 - 6599	%16
2000-3999	%12
1000-1999	%8
500 - 999	4%
0 - 499	%0





4. Direktör Bonusları

Direktör Bonusları, Marka Ortaklarınızı %25'e kadar desteklemek, eğitmek ve geliştirmek için yaptığınız çalışmaların bir ödülüdür.

Marka Ortağı Kazanç Planında altı adet Direktör Bonusu bulunmaktadır. Kazanacağınız bonus türü, İlk Seviyenizde kaç %25 Kopan Kol Grubuna sahip olduğunuza göre belirlenir.

Direktör Bonus yüzdeleri ilk başta küçük görünebilir, ancak kolunuza* uygulandığında ciddi miktarlar kazanabilirsiniz.

*Ağ (Network), %25 Kopan Kol (Kopmuş) Gruplarınızda dahil olmak üzere altı ekibinizde ki tüm Marka Ortaklarını ifade eder.

%25 Kopan Kol (Kopmuş) Gruplar Oluşturarak Direktör Bonusları kazanırsınız.

Bir Birinci Seviye Marka Ortağınız %25 Ekip Bonusu seviyesine ulaştığında, Kişisel Grubunuzdan ayrılır ve kendi Marka Ortaklarıyla birlikte bağımsız bir alt grup - %25 Kopmuş Kol Grubu haline gelir. Bu andan itibaren, sponsor olarak bu Marka Ortaklarının siparişleri üzerinden Ekip Bonusu kazanmayı bırakırsınız ve bunun yerine Direktör Bonuslarına hak kazanmaya başlırsınız.

Hedefiniz, mümkün olduğunca çok sayıda Birinci Seviye Marka Ortağınızın %25 Ekip Bonusu seviyesine ulaşmasına yardımcı olmaktır.

Aşağıdaki tabloya bakın ve ilerleyen bölümlerde Direktör Bonusları hakkında daha fazla bilgi edinin.

Oriflame Direktör Bonusları

Bonus	1. Seviyede Gerekli Olan %25 Kopmuş Kol Grupları	Kazanılan
%5 Oriflame Bonusu	1	1 seviye %25 Kopmuş Kol Grupları
%1 Altın Bonusu	2	2. Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısı, bir sonraki Altın Bonusun İlk Seviyesine kadar
%0,5 Safir Bonus	4	3. Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısı, bir sonraki Safir Bonusun İkinci Seviyesine kadar
%0,25 Elmas Bonus	6	4. Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısı, bir sonraki Elmas Bonusun Üçüncü Seviyesine kadar
%0,125 Çift Elmas Bonus	10	5. Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısı, bir sonraki Çift Elmas Bonusun Dördüncü Seviyesine kadar
%0,0625 Executive Bonus	12	6. Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısı, bir sonraki Executive Bonusun Beşinci Seviyesine kadar



5. Nakit Ödüller

Marka Ortağı Kazanç Planında yeni bir ünvana her ulaştığınızda, ₺40 000'dan (Direktör) başlayıp ₺40 000 000'ye (Elmas Başkan Direktör) kadar yükselen tek seferlik bir Nakit Ödül alırsınız.

Nakit Ödül nedir ve nasıl çalışır?

Nakit Ödül, yeni bir ünvana ulaştığınızda iki parça halinde ödenen bir ödüldür. İlk ödeme, 12 Kampanya Döneminden 6'sında bir ünvana hak kazandığınız zaman gerçekleşecektir.

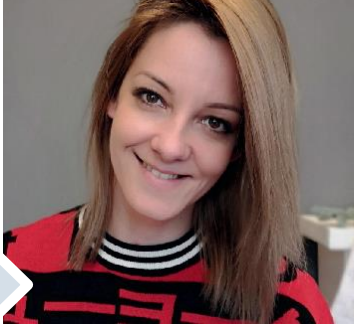
Daha düşük bir ünvana hak kazanmışken daha yüksek bir Direktör Ünvanına terfi ederseniz, her iki ünvan için de Nakit Ödül kazanabilirsiniz.

Ünvanlar ve Nakit Ödüller için gereken nitelikler ve şartlar hakkında daha fazla bilgiyi ilerleyen bölümlerde bulabilirsiniz.



"Takdir edilme ve bir grup arkadaşım ile birlikte ilk İş Konferansına gitme fırsatı."

Denisa Filagová
Lider, Slovakya



"Gelişmeye, yeni seviyeler ve ünvanlar elde etmeye ve daha fazla para kazanmaya yardımcı olan ücretsiz eğitimler.«

Kinga Staniek
Lider, Polonya

Oriflame'de Lider olmanın en iyi yanı nedir?



"Liderlik gelişimi ve seyahat etme fırsatı."

Anastasia Țurcanu
Lider, Moldova



"Ekibimle birlikte çalışmak işimin en iyi kısmı. Bir Lider olarak yaptığınız işle başkalarına mutluluk verebilirsiniz ki bu da başlı başına bir başarıdır.«

Sadhana Dey
Üst Lider, Hindistan

BÖLÜM 3

Lider Takımı

Ayrıcalıklı Müşterileri destekleyin, Marka Ortaklarına sponsor olun ve işinizi geliştirin.

Marka Ortaklarınızı destekleyin ve başarıya birlikte ulaşın

Lider seviyesi, Oriflame ile olan yolculuğunuzda önemli bir adımdır, çünkü çoğunlukla kendi başınıza çalışmaktan başkalarına sponsor olmaya ve onların hedeflerini ve hayallerini gerçekleştirmelerine yardımcı olmaya geçtiğiniz adımdır.

Yeni Marka Ortaklığınızın kazanmaya başlamasına yardımcı olur, onları eğitir ve işlerinde destekler ve daha yüksek hedeflere ulaşmaları için onlara ilham verirsiniz. Ancak örnek teşkil etmek ve aktif olmaya devam etmek, ürünleri kullanmak ve tavsiye etmek ve yeni Marka Ortaklarını sisteme kendiniz dahil etmeniz önemlidir. Yaptığınız her iş – yeni aynalık müşteri arama, sisteme dahil etme işleri - Marka Ortaklarınız tarafından da yapılıyor olmalıdır, çünkü onlar başarılı olduğunda siz de başarılı olursunuz.

Sponsorunuzun ve Üst Direktörünüzün Bağımsız Oriflame Lideri rolünüzde sizi desteklemek üzere yanınızda olduğunu ve Oriflame çalışanlarının da her zaman yanınızda olduğunu asla unutmayın.

Oriflame'de Lider Olmanın Faydaları

Bağımsız Oriflame Lideri olmanın birçok faydası vardır. Kazanç potansiyelini artırmanın yanı sıra, Oriflame güzellik topluluğundaki çalışma arkadaşlarınızla tanışabilir, yeni profesyonel beceriler öğrenmek için eğitimlere katılabilir ve başarılı olmaya devam etmek ve daha da büyük sonuçlar elde etmek için ihtiyacınız olan tüm desteği alabilirsiniz.

Dört gözle bekeleyebileceğiniz bazı spesifik faydalar:

- Lider olarak yeni unvanınızı kutlamak için sahneye davet edileceksiniz.
- İş bilginizi derinleştirmeye ve bir Lider olarak ilerlemenize yardımcı olmak için tasarlanmış profesyonel eğitim programlarına katılmaya hak kazanacaksınız.
- Ayrıca bir iş seyahati olan Liderler Konferansı'na ve yerel olarak mevcut olan diğer iş programlarına katılmaya hak kazanabilirsiniz.

%12 Lider

Unvan Koşulları:
Kişisel Grubunuzda 2000 – 3999 BP

Faydalar:
- Bir iş seyahati olan Uluslararası Liderler Konferansı'na katılma imkanı

%16 Lider

Unvan Koşulları:
Kişisel Grubunuzda 4000 – 6599 Bonus Puan

Faydalar:
- Bir iş seyahati olan Uluslararası Liderler Konferansı'na katılma imkanı

%20 Lider

Unvan Koşulları:
Kişisel Grubunuzda 6600 – 9999 Bonus Puan

Faydalar:
- Bir iş seyahati olan Uluslararası Liderler Konferansı'na katılma imkanı

Üst Danışman

Unvan Koşulları:
Kişisel Grubunuzda en az 10 000 BP veya Kişisel Grubunuzda 4 000 BP ve Birinci Seviyenizde bir adet %25 kopmuş kol Grup.

Faydalar:
- Bir iş seyahati olan Uluslararası Liderler Konferansı'na katılma imkanı



Başarılı Liderler için üç temel faaliyet

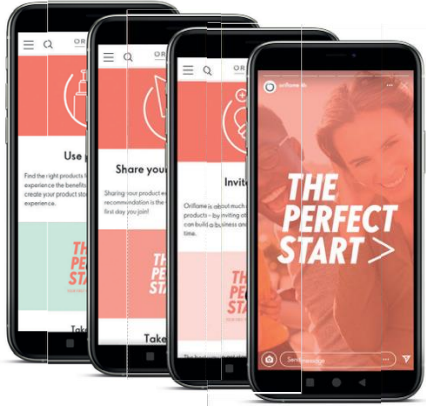
- 1 Yeni kişiler arama ve sisteme dahil etme
- 2 Takip etme ve aktif hale getirme
- 3 Çekirdek takım oluşturma ve yönetme

İlerleyen sayfalarda
bu faaliyetler
hakkında daha fazla
bilgi edinebilirsiniz.

BAŞARILI LİDERLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

1 Yeni kişiler arama ve sisteme dahil etme

İyi arama ve sisteme dahil etme becerileri geliştirmek başarı için gereklidir ve işinizin büyümesine yardımcı olacaktır.



- ✓ Kendi İsim Listenizi genişletin ve yeni Marka Ortaklarından Mükemmel Başlangıç eğitimi sırasında kendi İsim Listelerini oluşturmalarını isteyin. Marka Ortaklarınızı cep telefonlarındaki kişi listelerinden, sosyal medyadan ve arkadaş tavsiyelerinden başlamakta konusunda eğitin ve onlara şu soruyu sormalarını söyleyin: "Yeni Oriflame ürünlerini görmek ve harika Ayrıcalıklı Müşteri Kazanç Planını duymak isteyecek kimleri tanıyorum?"



- ✓ Her gün en az üç yeni insanla konuşun. Ne kadar çok olursa o kadar iyi, ama üçten az olmasın. Onlara Oriflame'den, ürünlerden ve Ayrıcalıklı Müşteri Kazanç Planından bahsedip. Marka Ortaklarınıza da ayırmasını yapmayı öğretin ve tüm Topluluğunuzda günde üç kişiyle konuşmayı bir hedef haline getirin. Unutmayın - siz bir rol modelsiniz ve her gün potansiyel ayrıcalıklı müşteri ararsanız Marka Ortaklarınız da arayacaktır.
- ✓ Haftada 2-3 kez Fırsat Toplantıları düzenleyin. Marka Ortaklarınızın potansiyel ayrıcalıklı müşterileri ve yükselmek isteyen ayrıcalıklı müşterileri ne zaman ve nereye getireceklerini bilmeleri için bu toplantıları düzenli olarak yapmak önemlidir. Her toplantının sonunda Mükemmel Başlangıç eğitimi gerçekleştirin. Yeni katılanları ilk siparişlerini vermeye teşvik ederek aktif hale getirin - ve onları bir sonraki toplantıya veya eğitim oturumuna davet ettiğinizden emin olun.

Fırsat Toplantıları ve Çekirdek Takımınızı Güçlendirmek için İpucu

Çekirdek Takımınızı Fırsat Toplantılarına dahil edin. Oriflame Fırsat Sunumunun bir bölümünü gerçekleştirmeleri veya ürün teşhirlerini hazırlamaları için onları davet edebilirsiniz. Bu, pratik bilgileri paylaşmak ve Çekirdek Takımınıza kendi toplantılarını nasıl yürüteceklerini öğretmek için iyi bir yoldur. Çekirdek Takım hakkında daha fazla bilgiyi sayfa 34-35'te bulabilirsiniz.

2

BAŞARILI LİDERLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

Ayrıcalıklı Müşteri ve Marka Ortaklarını Takip etme ve aktif hale getirme

Ayrıcalıklı Müşterilerinizin ve Marka Ortaklarınızın aktif olması ve her Kampanya Döneminde sipariş vermesi önemlidir.

- ✓ Marka Ortaklarınızla iletişimde kalın, siparişleri hakkında sorular sorun ve yeni Ayrıcalıklı Müşterileri ve Marka Ortaklarını davet edin. Yeni ürünlerden ve tekliflerden bahsedip ve onları etkinliklere ve eğitimlere davet edin.
- ✓ Marka Ortaklarınızın tanıtım ve sisteme yeni ayrıcalıklı müşteriler ekleme becerilerini geliştirmelerine yardımcı olacak eğitimleri teşvik edin.
- ✓ Sosyal medyada sohbet grupları oluşturun. Marka Ortaklarınızın ilk siparişleri verme, sisteme yeni birisini dahil etme ve yeni unvanlara ulaşma gibi başarılarını takdir etmek için grupları kullanın. Ayrıca bu gruplarda motivasyonu yüksek tutmak için başarı hikayelerinizi paylaşabilir, ürünler ve teklifler hakkında ilginç bilgiler gönderebilirsiniz. Ayrıcalıklı müşteriler için de sohbet grupları oluşturabilirsiniz.
- ✓ Son Kampanya Döneminde sipariş vermemiş olan Ayrıcalıklı Müşteriler ve Marka Ortakları ile iletişime geçin. Onları ürün ihtiyaçlarına uygun teklifler ve profillerine uygun teşvik programları hakkında bilgilendirin, ayrıca sosyal medyadaki grup sohbetlerinize katılmaya davet edin.

BAŞARILI LİDERLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

3 Bir Çekirdek Takım oluşturun ve yönetin

Çekirdek Takım, tavsiye etmenin ötesine geçmeye karar vermiş ve lider olmak isteyen en az beş Marka Ortağından oluşur.

Takım çalışması işi daha eğlenceli ve daha etkili hale getirir - ve deneyimler göstermiştir ki Liderleri geliştirmek için Çekirdek Takım konseptini kullanmak **daha hızlı büyümenize yardımcı olacaktır**, bu nedenle bu konuda büyük bir çaba sarf etmek önemlidir.

Çekirdek Takımınızı oluşturmak için Marka Ortaklarınıza planlarınızdan bahsedin ve büyümek isteyen herkesi Çekirdek Takımınızın bir parçası olmaya davet edin. Birlikte çalışmanın ve birlikte büyümenin örneğin birlikte ayrıcalıklı müşteri arama ve sisteme dahil etme, özel eğitimlere katılma, Çekirdek Takımlar için özel etkinliklere katılma - ve en önemlisi, karşılıklı destek sağlama ve bireysel hedeflere ulaşmada birbirlerine yardımcı olma benzeri faydalarını açıklayın.

Çekirdek Takımındaki kişilerin yalnızca Birinci Seviyeden değil, Kişisel Grubunuzun herhangi bir kademesinden gelebileceğini bilmek önemlidir. **Motivasyon ve bağlılık** tek kriter olmalıdır.

Çekirdek Takımınızla yapacağınız bir toplantı da sorumlulukları birlikte belirleyin ve herkesin kabul ettiğinden emin olun. Hedef, faaliyetleri ve sorumlulukları açık hale getirmek, ve herkesin aynı amaç (büyümeye ve başarılı olmaya devam etmek) doğrultusunda birlikte çalıştığından emin olmaktır.

Her zaman örnek teşkil etmeyi unutmayın ve Çekirdek Takımınızla birlikte belirlediğiniz faaliyetleri yerine getirin. Bu, Çekirdek Takımınızı sonunda kendi takımlarına liderlik etmeye hazırlayacak ve Lider olarak gerçekleştirdiğiniz tüm temel faaliyetlerde eşleşecektir.



Çekirdek Takımınıza liderlik ederken nelere dikkat etmelisiniz?

- ✓ Vizyonunuzu, hedeflerinizi ve bağlılığınızı paylaşın.
- ✓ Birlikte kısa ve uzun vadeli hedefler belirleyin ve sonuçları ve ilerlemeyi takip edin.
- ✓ Çekirdek Takımınızı, iş geliştirme, sisteme yeni üyeler ekleme, sponsorluk ve sunum becerileri gibi iş büyümesi için gerekli olan beceriler konusunda eğitin.
- ✓ Başarıları takdir edin. Çekirdek Takımınız Oriflame ile büyümek ve başarılı olmak istemektedir ve her başarı kutlanmaya değer!
- ✓ Görevleri Çekirdek Takım üyelerinize devrederek, araştırma ve sisteme yeni kişiler ekleme işlerini bir arada tutun.



Bir sonraki süreç

Çekirdek Takımınıza odaklanmaya devam edin ve onlara kendi takımlarını kurmanın faydalarını gösterin. Çekirdek Takımınız da kendi takımlarına liderlik etmeye başladığında, topluluğunuz çok daha hızlı büyüyecek ve yeni unvanlara ulaşma yolunda ilerleyeceksiniz.

"Diğerleri için iyi bir örnek teşkil ediyorum. İşte bu noktada benim bağlılığım, tutkum, empatim ve dürüstlüğüme devreye giriyor."

Okafor Valentina Chidimma
Direktör, Nijerya



"Benim tarzım her zaman kendim olmaktır. Takip edilecek bir örnek olmak ve takımına bana her zaman güvenebileceklerini göstermek isterim."

Kevin Vergara
Direktör, Peru

Sizce iyi bir Lider nasıl olmalı?



"Bir Lider örnek teşkil ederek liderlik etmelidir. Takımına pozitif enerjiyle ve asla pes etmemenin önemini aşilayarak ilham veriyorum."

Rengthangpui Saino
Direktör, Hindistan



"Rol model olan, enerji dolu ve her şeyi tutkuyla yapan bir kişi."

Andrea Huljaková
Direktör, Slovakya

BÖLÜM 4

Direktör Takımı

Kendinizi yeni bir seviyeye taşıyın.

Direktör ünvanı - bir dönüm noktası

Direktörlüğe ulaştığınızda birçok dönüm noktası ve avantajla karşılaşacaksınız. İlk kez Orflame Marka Ortağı Kazanç Planı'ndaki tüm indirim ve kazançlardan yararlanmaya hak kazanırsınız, ilk kez Nakit Ödül almaya hak kazanırsınız ve ilk kez Uluslararası bir iş seyahati olan Altın Konferans'a katılmaya hak kazanırsınız. Tüm bunları yaparken diğer insanlarla birlikte çalışmanın keyfini çıkarırsınız, lider olmaları konusunda onlara ilham verir ve ellerinden gelenin en iyisini yapmaları ve daha yüksek hedeflere ulaşmaları için onları motive edersiniz.

Direktör
Takımındaki
Unvanlar



Direktör

Üst Direktör

Altın Direktör

Üst Altın Direktör

Safir Direktör

Ünvan Koşulları:

Kişisel Grubunuzda en az 10.000 BP veya Birinci Seviyizde bir %25 Kopmuş Kol Grubu ve 12 Kampanya Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 4 000 BP.

Faydalar:

- ₺40.000 Nakit Ödül*
- Direktör Bonusları**

Ünvan Koşulları:

12 Kampanya Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 10000 BP veya Birinci Hattınızda bir %25 Kopmuş Kol Grup.

Faydalar:

- ₺60.000 Nakit Ödül*
- Direktör Bonusları**

Ünvan Koşulları:

12 Kampanya Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 4 000 BP veya Birinci Seviyenizde iki %25 Kopmuş Kol Grup.

Faydalar:

- ₺80.000 Nakit Ödül*
- Bir iş seyahati olan Uluslararası Altın Konferansı'na katılma imkanı
- Direktör Bonusları**

Ünvan Koşulları:

12 Katalog Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 4 000 BP veya Birinci Seviyenizde üç %25 Kopmuş Kol Grup.

Faydalar:

- ₺120 000 Nakit Ödül*
- Bir iş kongresi olan Uluslararası Altın Konferansı'na katılma imkanı
- Direktör Bonusları**

Ünvan Koşulları:

12 Kampanya Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 4 000 Bonus Puan veya Birinci Seviyenizde dört %25 Kopmuş Kol Grup.

Faydalar:

- ₺160.000 Nakit Ödül*
- Bir iş seyahati olan Uluslararası Altın Konferansı'na katılma imkanı
- Direktör Bonusları**

**Direktör Bonusları sahip olduğunuz unvana bağlı değildir. Bunlar Birinci Hattınızdaki %25 Kopmuş Kol Gruplarının sayısına göre belirlenir. Daha fazlasını sayfa 46-49, 62-63 ve 102-107'de okuyabilirsiniz.

Direktör olmanın faydaları

Bağımsız Oriflame Direktörü olarak, işiniz büyüdükçe daha yüksek kazanç elde etmeye başlamakla kalmayacak, aynı zamanda özel destinasyonlardaki uluslararası iş konferanslarına katılma ve Nakit Ödüller alma şansına da sahip olacaksınız.

Heyecanla bekleyebileceğiniz bazı spesifik faydalar:

- Tek seferlik Nakit Ödüller - Direktör Takımındaki her yeni ünvana ulaşıldığında, \$40.000 ila \$160.000 arasında nakit ödül
- Bir iş kongresi olan yıllık Uluslararası Altın Konferansı'na katılma imkanı
- Liderlik Akademisi eğitimlerinin yanı sıra bölgenizdeki yerel eğitimlere katılma imkanı.
- Yerel iş etkinliklerine ve konferanslara katılma imkanı.
- İlk seviyemizdeki %25 Kopmuş Kol Gruplarının sayısına bağlı olarak Direktör Bonusları kazanma imkanı



Direktörlüğün Kazançları

Artık Oriflame Marka Ortağı Kazanç Planı'ndaki tüm indirimlerden ve kazançlardan yararlanabilirsiniz - Anında İndirim, Ekip Bonusu, Direktör Bonusları ve Nakit Ödüller.

Direktör Bonusları, Direktör unvanından başlayarak geliriğinizin en önemli kısmını oluşturmaya başlar, bu nedenle Oriflame Direktör Bonuslarının nasıl çalıştığını ve kazancınızı en üst düzeye çıkarmak için bunları nasıl kullanabileceğinizi öğrenmek önemlidir.

Direktör Bonusları

Direktör Ekibinde kazanabileceğiniz üç Direktör Bonusu vardır - %5 Oriflame Bonusu, %1 Altın Bonusu ve %0,5 Safir Bonusu. Hak kazandığınız bonus, sahip olduğunuz ünvana göre değil, ilk seviyenizdeki sahip olduğunuz 25% kopmuş kol Gruplarının sayısına göre belirlenir.

Bölüm 2'de okuyabileceğiniz gibi, Birinci seviye Marka Ortaklarınız %25 Ekip Bonusu seviyesine ulaştığında, %25 Kopmuş Kol Grupları olarak ayrılırlar. Bu noktada, Kişisel Grubunuzdan kazanmayı bırakırsınız - ve grupları bu Marka Ortaklarının grup siparişleri üzerinden Bonus oluşur ve siparişlerine göre Direktör Bonusları kazanmaya başlarsınız.

Direktör Bonusları ve takımınız

%5 Oriflame Bonusu Doğrudan kopmuş kol gruplarınızı üzerinden ödenir, ancak diğer tüm bonuslar - %1 Altın Bonus ile başlayarak - daha düşük bir seviyede başka bir hak sahibi için bonus üreten bir grup olana kadar başlangıç seviyelerinin altından derinlemesine ödenebilir.

Minimum Garanti

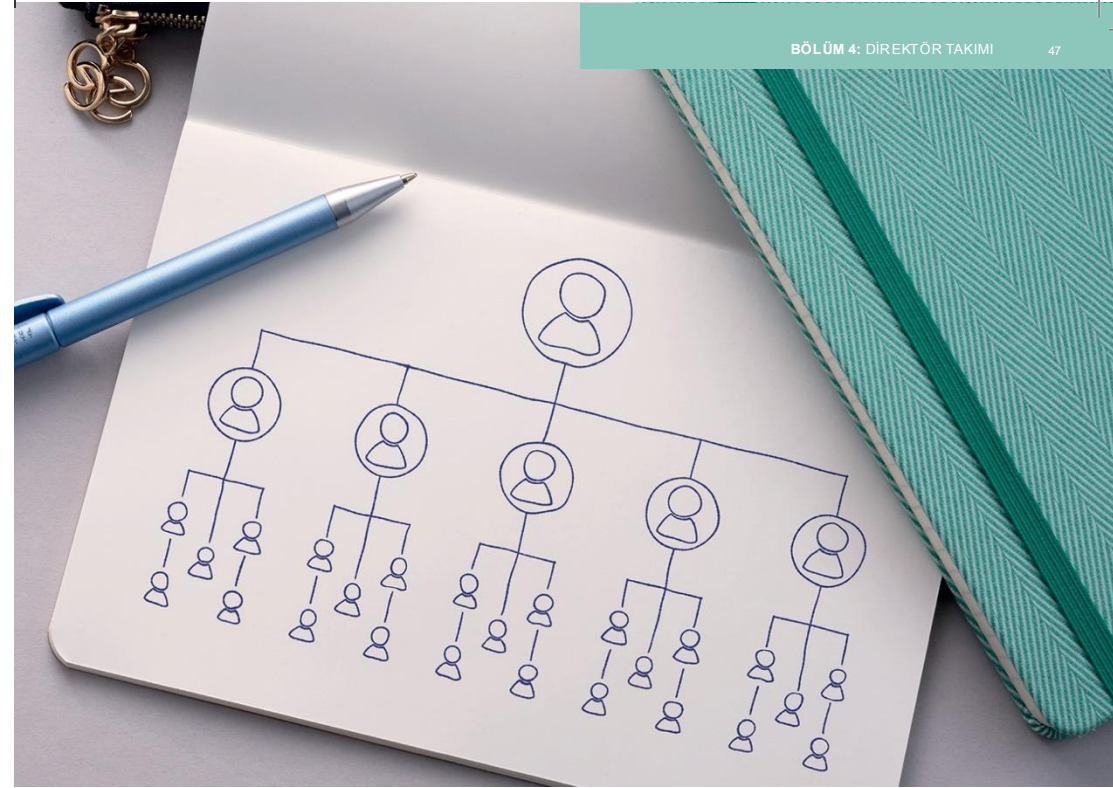
Minimum Garanti bir bonus ayarlamasıdır ve bir toplulukta herkesin Marka Ortaklarına sponsor olma ve Lider olmalarına yardımcı olma çabaları için adil bir şekilde ödüllendirilmesini sağlamanın bir yoludur.

Tam bonusa hak kazanmak için gereken minimum Bonus Puan miktarı bir bonus hak sahibi tarafından karşılanmadığında, bu bonusun bir kısmını aynı bonusun bir sonraki hak sahibine dağıtılır.

%5 Oriflame Bonusunu örnek olarak kullanırsak:

- Kişisel Grubunuzda 10.000 BP veya daha fazlası olduğunda bonusun tamamını kazanırsınız.
- Kişisel Grubunuzda 4000-9.999 BP, bonusun bir kısmını kazanırsınız ve geri kalanı bir sonraki %5 Oriflame Bonus hak sahibine geçer.
- 4.000 BP veya daha düşük puan varsa, bonus almaya hak kazanamazsınız.

Minimum Garantinin nasıl çalıştığı hakkında daha fazla bilgi için sayfa 106'ya bakınız.



Herhangi bir Direktör Bonusuna hak kazanmak için üç genel kural vardır

En az:

- Birinci seviyenizde en az **bir** %25 kopmuş kol grup **olmalıdır**.
- *Kişisel BP'lerinizde 200 BP, bunun en az 100 BP Kişisel Siparişlerden gelmelidir, kalan 100 BP Kişisel Sipariş olabilir veya Marka Ortaklarından değil, Birinci Sıra (doğrudan sponsoru olduğunuz) Avantajlı Üyelerden gelebilir.*
- Kişisel Grup siparişleinizde **4000 BP***

**Birinci Seviyenizde en az altı %25 Kopmuş Kol Grubunuz varsa, Kişisel Grup siparişi gerekliliği yoktur. Ancak, Minimum Garanti hala geçerlidir.*

Gereksinimler

Kişisel BP'ler: En az 200 BP*

Kişisel Grup BP'leri: En az 4000 BP*

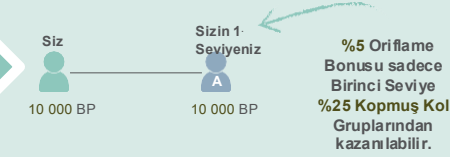
1. Seviye: %25 Kopmuş Kol Grupları: 1

Minimum Garanti: Tam %5 Oriflame Bonusu kazanabilmeniz için Kişisel Grubunuzun BP'leri en az 10.000 olmalıdır. Altındaysa, Minimum Garanti kuralı uygulanır ve bonusun bir kısmı bir sonraki %5 Oriflame Bonus hak sahibine aktarılır. Minimum Garantinin nasıl işlediğini sayfa 106'dan okuyabilirsiniz.

%5 Oriflame Bonusu

%5 Oriflame Bonusu, İlk Seviyenizdeki %25 kopmuş kol gruplarının İş Hacmi üzerinden size %5 kazandırır.

* Bu örnekler için:
1 BP = ₺16,66 İş Hacmi.



Birinci seviyenizdeki örnekte A ile temsil edilen bir %25 Kopmuş Kol Grubunuz var. A'nın İş Hacmi üzerinden %5 Oriflame Bonusu kazanacaksınız.

%5 Oriflame Bonus kazançlarınız:
 $5\% \times 10.000 \text{ BP} \times 16,66 = \text{₺}8.330$

Gereksinimler:

Kişisel BP: En az 200 BP*

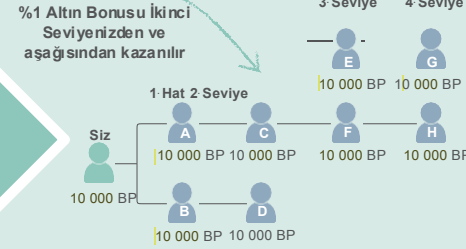
Kişisel Grup BP'leri: En az 4000 BP*

1. Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları: 2

Minimum Garanti: Tam %1 Altın Bonusu kazanabilmeniz için Birinci Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Gruplarının BP'leri en az 10.000 olmalıdır. Altındaysa, Minimum Garanti kuralı uygulanır ve bonusun bir kısmı bir sonraki %1 Altın Bonus hak sahibine aktarılır. Minimum Garantinin nasıl işlediğini sayfa 106'dan okuyabilirsiniz.

%1 Altın Bonusu

%1 Altın Bonus, İkinci Seviyenizdeki ve altındaki (bir sonraki %1 Altın Bonusunun ilk seviyenin altına kadar) tüm Seviyelerdeki tüm %25 kopmuş kol gruplarının İş Hacmi üzerinden size %1 kazandırır.



C, D, E ve F üzerinden %1 Altın Bonus kazanacaksınız. G ve H için %1 Altın Bonus kazanamazsınız. Bunun nedeni, aynı bonusun aynı siparişler için asla iki kez ödenemeyecek olmasıdır ve C zaten G ve H için %1 Altın Bonus kazanmaya hak kazanmıştır.

Sizin %1 Altın Bonus kazançlarınız:
 $1\% (10.000 + 10.000 + 10.000 + 10.000) \times 16,66 = \text{₺}6.664$

Not: Ayrıca %5 Oriflame Bonus (₺16.660) kazanacaksınız, bu örnekte toplam bonus kazançınız $\text{₺}16.660 + \text{₺}6.664 = \text{₺}23.324$

Gereksinimler:

Kişisel Bonus Puanları: En az 200 BP*

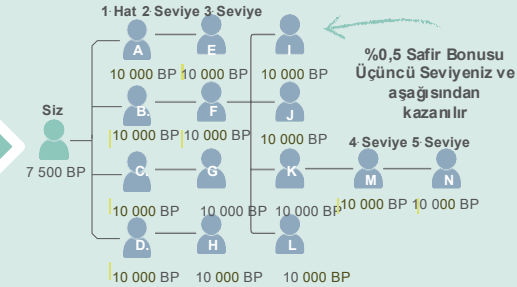
Kişisel Grup Bonus Puanları: En az 4.000 BP*

1. Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları: 4

Minimum Garanti: Tam %0,5 Safir Bonusu kazanabilmeniz için İkinci Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Gruplarının Bonus Puanları en az 10.000 olmalıdır. Altındaysa, Minimum Garanti kuralı uygulanır ve bonusun bir kısmı bir sonraki %0,5 Safir Bonus hak sahibine aktarılır. Minimum Garantinin nasıl işlediğini sayfa 106'dan okuyabilirsiniz.

%0,5 Safir Bonusu

%0,5 Safir Bonus, Üçüncü Seviyenizdeki ve altındaki tüm Seviyelerdeki tüm %25 Kopmuş Kol Gruplarının İş Hacmi üzerinden size %0,5 kazandırır ve bir sonraki %0,5 Safir Bonus hak edenin İkinci Seviyesinde durur.



I, J, K, L ve M'nin İş Hacmi üzerinden %0,5 Safir Bonusu kazanacaksınız. F de %0,5 Safir Bonusu almaya hak kazandı ve bunu N üzerinden kazanacağı için N üzerinden bonus kazanmayacaksınız.

%0,5 Safir Bonus kazançlarınız:
 $0,5\% \times (10.000 + 10.000 + 10.000 + 10.000 + 10.000) \times 16,66 = \text{₺}4.165$

Not: Ayrıca bu örnekte %5 Oriflame Bonusu (₺33.320) ve %1 Altın Bonusu (₺13.328) kazanacaksınız, böylece bu örnekteki toplam bonus kazançınız $\text{₺}33.320 + \text{₺}13.328 + \text{₺}4.165 = \text{₺}50.813$ olacaktır.

En az 100 BP Kişisel Siparişten gelmelidir, kalan 100 Bonus Puan Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterilerden gelebilir

Başarılı Direktörler için üç temel faaliyet

1 Yeni kişiler bulma ve sisteme dahil etme

2 Topluluğunuzu aktif hale getirme

3 Çekirdek Takımınızı ve Liderlerinizi Geliştirme

BAŞARILI DİREKTÖRLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

1 Yeni kişiler arama ve sisteme dahil etme

Sisteme yeni üyeler dahil etmek, işinizin özüdür ve ana odak noktanız olmalıdır. Yeni Marka Ortaklarını kendiniz sisteme eklemeye devam edin - ve Çekirdek takımınızla birlikte bulma ve sisteme dahil etme faaliyetlerini yürütün.

Spesifik faaliyetler:

- ✓ Bir rol model olmayı unutmayın - günlük bir alışkanlık olarak sisteme yeni kişiler eklemeyi teşvik edin ve kendi davranışlarınızla örnek olun.
- ✓ Her Kampanya Dönemi için yeni üyeler kazanma hedefleri belirlemek, bu eylem planlarını görüşmek ve yeni üye toplantılarını desteklemek için Çekirdek Takımınızla birlikte çalışın.
- ✓ Çekirdek Takımları ile birlikte düzenli olarak yeni Ayrıcalıklı Müşteri ve Marka Ortakları arayarak ve kaydederek çabalarınıza denk çabalar sarf ettiklerinden emin olmak için Liderlerinizle iletişimi sürdürün.
- ✓ Sponsorlara ve Liderlere her yeni üyeleri sisteme ekleme toplantısından sonra yeni gelenler için Mükemmel Başlangıç toplantıları yapmalarını ve Hoş Geldiniz Programı ile Mükemmel Başlangıç - İlk 90 Günü tanıtmalarını hatırlatın.

BAŞARILI DİREKTÖRLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

2 Topluluğunuzu aktif hale getirme

Etkinlikler, toplantılar ve eğitimler Marka Ortaklarını aktif ve motive tutmanın önemli yollarıdır ve işinizin başarısı üzerinde büyük bir etkiye sahip olabilirler.

Çoğu Marka Ortağı Oriflame'e herhangi bir özel beceri veya ön bilgiye sahip olmadan katılır - bu nedenle Marka Ortaklarınızın eğitim ihtiyaçlarını belirlemek, Direktör rolünüz açısından çok önemlidir.

Bunları Kişisel Grubunuz için düzenli olarak gerçekleştirin:

- ✓ **Kampanya lansman toplantıları**
Bir Kampanya Döneminin son veya ilk haftasında birebir veya online toplantılar düzenleyin. Bu toplantıları yeni ürünlerin, programların ve özel tekliflerin lansmanını yapmak ve Marka Ortaklarını başarılarından dolayı takdir etmek için kullanın.
- ✓ **Eğitimler**
Herkesin Oriflame'deki kariyerinde ilerlemek ve başarılı olmak için ihtiyaç duyduğu ürün ve iş eğitimlerini aldığından emin olun.
- ✓ **Güzellik ve Wellosophy etkinlikleri** Marka Ortaklarınız ve Ayrıcalıklı Müşterileriniz için oturumlar düzenleyin ve bunları yeni ürünleri tanıtmak, güzellik ve Wellosophy rutinlerini tanıtmak, sadık Üyeleri ve Marka Ortaklarını takdir etmek için kullanın.
- ✓ **Hedefli grup sohbetleri**
Özellikle farklı Marka Ortakları gruplarıyla ilgili bilgileri paylaşmak için sohbet veya kapalı sosyal medya grupları oluşturun. Yeni katılanlar için Mükemmel Başlangıç grubu buna bir örnektir.



İpucu - Liderlerinizi tüm etkinliklerinize dahil edin...

...becerilerini geliştirmeleri ve işi yaparak öğrenmeleri için mükemmel bir fırsat. Etkinliğin eylem planını tartışın ve resepsiyonu organize etmek, takdir listesi ve hediyeler hazırlamak, yeni ürünlerin veya Oriflame Fırsatının sunumuna katılmak, referanslar vermek veya eğitimlerin bazı bölümlerini yürütmek gibi görevleri delege edin.

3

BAŞARILI DİREKTÖRLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

Çekirdek Takımınızı ve Liderlerinizi Geliştirmek

İşlerini geliştirme potansiyeline sahip olduğuna inandığınız yeni Marka Ortaklarını dahil ederek Çekirdek Takımınızı genişletmeye devam edin. Bir Çekirdek Takımın nasıl oluşturulacağını ve liderliği zaten biliyorsunuz - şimdi rolünüz Liderlerin Lideri olmak ve yeni Direktörler geliştirmek.

Spesifik faaliyetler:

- ✓ Liderlerinizin motivasyonunu ve sürekli büyümeye odaklanmasını sağlayın ve onları Liderlik görevlerini yerine getirmeleri için eğitin. Liderlere yönelik özel eğitimlere katılmaları için onları teşvik edin - Liderlik Akademisi - ve ağınızdaki Liderler için çevrimdışı veya çevrimiçi düzenli eğitimler düzenleyin.
- ✓ Liderlerinizle haftalık İş Planlama Oturumları düzenleyin. Bu oturumları kısa ve uzun vadeli hedeflerinde onları desteklemek, bu hedeflere ulaşmak için eylem planlarını görüşmek, sonuçları takip etmek, başarıları takdir etmek ve en iyi uygulamaları paylaşmak için kullanın.
- ✓ Başarı hikayenizi, şirketin ve ürünlerin arkasındaki hikayeyi paylaşmak için toplantılarına ve etkinliklerine katılarak Liderlerinizi destekleyin.
- ✓ Liderlerinizle düzenli olarak iletişim halinde olun - ilerlemelerini takip edin, onlara geri bildirim verin ve temel becerilerini geliştirmeye devam edin.



Zorluğu göğüsleyin...

Oriflame ile heyecan verici bir yolculuğa başladınız ve şimdi bir sonraki büyük mücadelenize doğru ilerliyorsunuz - daha büyük bonusların ve Nakit Ödüllerin yanı sıra özel uluslararası iş konferanslarının sizi beklediği Elmas Takıma ulaştınız.

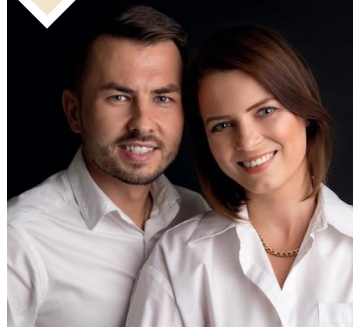
"Konferanslarda takdir edilme kısmını çok seviyoruz. Kendi başarılarımızdan keyif alıyoruz ve diğer Liderlerin daha yüksek unvanlara ulaşmasını izleyerek de motive oluyoruz."

Nguyen Loc ve Hai Ly
Üst Elmas Direktörler, Vietnam



"En yüksek unvanları elde eden Liderlerle birlikte kutlama yapmak inanılmaz derecede ilham verici ve daha da büyümek için oldukça güçlendirici."

Marta ve Przemyslaw Bilewicz
Çift Elmas Direktörler, Polonya



En sevdiğiniz Elmas Konferansı anınız Hangisi?

"En sevdiğim Elmas Konferansı anım, Romanya'nın en hızlı büyüyen lideri olarak ödüllendirildiğim Tokyo 2018."

Loredana Iordache
Elmas Direktör, Romanya



"Los Angeles'ta unutulmaz bir hafta geçirdik ve bu yolculukta gösterdiğimiz çabanın karşılığını aldık."

Daniela Rojas ve Gonzalo Montero
Elmas Direktörler, Şile

BÖLÜM 5

Elmas Takım

Rol model olun.

İlhamla liderlik edin

Elmas Takımına ulaşmak sizi başarılı bir Oriflame Lideri yapar ve size Liderlerin Lideri olarak çok özel bir konum verir.

Bu, en az altı ve muhtemelen daha fazla Direktör geliştirdiğiniz anlamına gelir. Şimdi, tüm ağınızı eğitmek ve motive etmek için bilgi, beceri ve en iyi uygulamalarınızı paylaşarak bu başarıları geliştirmeye zamanıdır.

Elmas Direktör olarak çabalarınız için daha yüksek Nakit Ödüller, daha fazla Direktör Bonusu ve yılda iki kez uluslararası iş konferanslarına seyahatlere hak kazanma imkanı dahil olmak üzere birçok ödül vardır.

Elmas Takımda Kazanç

Elmas Direktör olarak Anında İndirim alabilir, Takım Bonusu, Direktör Bonusları ve Nakit Ödüller kazanabilirsiniz. Kazancınızın büyük çoğunluğu muhtemelen Direktör Bonuslarından gelecektir.

%5 Oriflame Bonusu, %1 Altın Bonusu ve %0,5 Safir Bonusuna ek olarak, şimdi iki Direktör Bonusu daha almaya hak kazanabilirsiniz: %0,25 Elmas Bonusu ve %0,125 Çift Elmas Bonusu.

Elmas
Takımındaki
Ünvanlar



Elmas Direktör

Ünvan Koşulları:

12 Kampanya Döneminden 6'sında **Birinci Seviyenizde** altı %25 Kopmuş Kol Grup.

Faydalar:

- 240.000 ₺ Nakit Ödül*
- Uluslararası bir iş kongresi olan Global Elmas Konferansına katılma imkanı
- Altın Konferans
- Direktör Bonusları**

Üst Elmas Direktör

Ünvan Koşulları:

12 Kampanya Döneminden 6'sında **Birinci Seviyenizde** sekiz %25 Kopmuş Kol Grup.

Faydalar:

- 320.000 ₺ Nakit Ödül*
- Uluslararası bir iş kongresi olan Global Elmas Konferansına katılma imkanı
- Altın Konferans
- Direktör Bonusları**

Çift Elmas Direktör

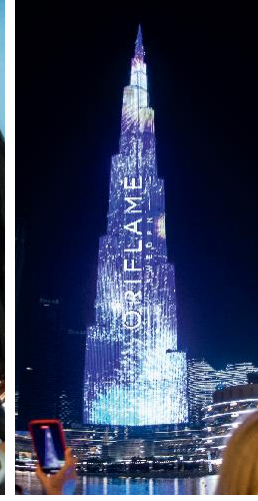
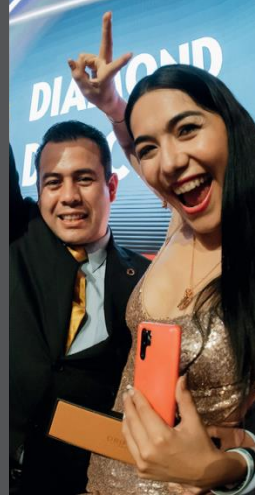
Ünvan Koşulları:

12 Kampanya Döneminden 6'sında **Birinci Seviyenizde** on %25 Kopmuş Kol Grup.

Faydalar:

- 400.000 ₺ Nakit Ödül*
- Uluslararası bir iş kongresi olan Global Elmas Konferansına katılma imkanı
- Altın Konferans
- Direktör Bonusları**

*Direktör Bonusları sahip olduğunuz Ünvanla bağlı değildir. Bunlar Birinci Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Gruplarının sayısına göre belirlenir. Daha fazlasını sayfa 46-49, 62-63 ve 102-107'de okuyabilirsiniz.



Elmas Direktör olmanın faydaları

Daha Çok Direktör Bonusu ve daha yüksek Nakit Ödüller almaya hak kazanmanın yanı sıra, Elmas Direktör olarak her yıl hem uluslararası iş kongresi Altın Konferansa hem de Elmas Konferansa katılmaya hak kazanabilirsiniz. Elmas Konferansı en başarılı Oriflame Liderleri içindir ve dünyanın herhangi bir yerinde düzenlenebilmektedir. Her iki konferans da size yüksek liderlik seviyelerindeki meslektaşlarınızla deneyimlerinizi paylaşma, işin tüm yönleri hakkında bilgi sahibi olma, yeni ürünler ve uygulamalar hakkında bilgi edinme, ustalık derslerini katılma, benzersiz programları, etkinlikleri ve cazibe merkezlerini deneyimleme ve yeni başarılarınızı özel gala yemeklerinde kutlama fırsatı verecektir.

Heyecanla bekleyebileceğiniz bazı spesifik faydalar:

- Tek seferlik Nakit Ödüller - Elmas Takımdaki her yeni unvana ulaşıldığında 240.000 € ila 400.000 € arasında
- Uluslararası bir iş kongresi olan Elmas Konferansı'na davetinizle birlikte katılma imkanı
- Yıllık uluslararası iş kongresi olan Altın Konferans'a katılmak üzere iki kişilik davetiye
- İlk Hattınızdaki %25 Kopmuş Kol Gruplarının sayısına bağlı olarak Direktör Bonusları kazanma imkanı

Başarılı Elmas Direktörler için üç temel faaliyet

- 1 Yeni Liderlerin sisteme dahil edilmesi, aktif hale getirilmesi ve geliştirilmesi
- 2 Liderlere Liderlik
- 3 Tüm topluluğunuz için bir rol model olmak

1

BAŞARILI ELMAS DİREKTÖRLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

Yeni Liderlerin sisteme dahil edilmesi, aktif hale getirilmesi ve geliştirilmesi

İşinizi büyütmek ve güçlendirmek için, daha önce yaptığınız gibi hem yeni Marka Ortakları aramaya ve Kişisel Grubunuza kaydetmeye hem de yeni Liderler geliştirmeye devam etmeniz önemlidir.

- ✓ Ağınıza yeni Marka Ortakları kazandırmak için düzenli olarak toplantılar yapın.
- ✓ Şirket haberlerini paylaşarak, eğitimler düzenleyerek ve iletişim kanallarınızda güncelliği koruyarak tüm ağınıza harekete geçirin.
- ✓ Başarılarını takip etmek ve takdir etmek için koçluk seansları düzenleyerek yeni Liderleri geliştirmeye devam edin.



2

BAŞARILI ELMAS DİREKTÖRLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

Liderlere Liderlik

Bir Elmas Direktör olarak, yalnızca Kişisel Grubunuzdaki Marka Ortaklarını desteklemeye değil, tüm ağınızdaki Liderleri desteklemeye ve Direktörlerin başarılı olmalarına ve daha yüksek unvanlara ulaşmalarına yardımcı olmaya odaklanmalısınız.

- ✓ Tüm topluluğunuz için oturumlar planlayın ve düzenleyin, örneğin:
 - Şirket haberleri, teklifler, uygulamalar, konferanslar ve seminerler içeren iş güncellemeleri.
 - Aidiyet duygusu yaratan eğlenceli, motive edici etkinlikler. Bu etkinliklerde Marka Ortaklarını başarılarından dolayı takdir etmeyi asla unutmayın.

- ✓ Tüm ağınız için ürün ve iş eğitimleri planlayın ve uygulayın.
- ✓ Ağınızdaki Liderleri destekleyin ve geliştirmeye devam edin - düzenli olarak İş Planlama Toplantıları (BPS) düzenleyin, Direktörlere koçluk yapın ve ilerlemelerini takip edin. Kısa ve uzun vadeli hedeflerinde onları destekleyin ve bu hedeflere ulaşmak için gerekli bilgi ve becerileri geliştirin.

3

BAŞARILI ELMAS DİREKTÖRLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

Tüm topluluğunuz için bir rol model olmak

Öyle bir liderlik seviyesine ulaştınız ki, başkalarının sizi takip etmesi ve taklit etmesi için bir örnek oluşturuyorsunuz. Tüm ağınızı geliştirmek ve motive etmek için bilgilerinizi paylaşarak ve başkalarına başarılı olma hırslarında koçluk yaparak kendiniz daha da büyük başarılar elde edebilirsiniz.



- ✓ Liderlerin izleyeceği bir örnek teşkil ediyorsunuz. Sizi başarılı kılan her şeyi yapmaya devam edin; Liderleriniz de aynısını görecektir ve yapacaktır.
- ✓ Oriflame için bir elçi olun ve ağınızı Oriflame kültürü, değerleri ve tarihi hakkında eğitin.
- ✓ Diğerlerine ilham verin, onları motive edin ve başarının neye benzediğini gösterin - böylece gerçekçi bir tabloya sahip olurlar ve ne için çalıştıklarını bilirler.



Daha da fazlasını hedefleyin

Daha yüksek seviyelere ulaşmak için işinizi geliştirmeye devam edin ve yılda üç kez uluslararası iş konferanslarına katılmaya, daha büyük Nakit Ödüllere ve uluslararası tanınırlığa hak kazanacağınız Executive Takıma katılın.

"Eşsiz bir vizyona sahip sağlam bir ekibe sahip olmak ve Şeref Listesi'nin bir parçası olmak. Peru'daki birçok insanın bilincini uyandırmaya ve ruhlarını kazanmaya yardımcı olmak."

Graciela Caviedes ve Victor Luna
Safir Executive Direktörler, Peru



"Japonya'daki iş konferansına katılmak harikaydı. Ve Oriflame ile kaç kişiye ulaştığımı ve bunun onların hayatları üzerindeki etkisini anlamak inanılmazdı."

Reyna Mendoza ve Homero Serrano
Executive Direktör, Meksika



Executive olmakla ilgili sizi en çok şaşırtan şey neydi?

"Executive olduğumda ekibim bana pek çok sürpriz yaptı. Bu beni duygulandırıyor ve minnettar hissettiriyor."

Oktavianus Yudistira
Executive Direktör, Endonezya



"Lizbon'daki bir etkinlikte Robert af Jochnick bana başarılarımdan ne kadar etkilendiğini söyledi. Bu tür bir takdir beni her zaman şaşırtıyor ve motive ediyor."

Florina Serban
Altın Executive Direktör, Romanya

BÖLÜM 6

Executive Takımı

Fark yaratın.

Liderlere liderlik edin ve ağınıza büyütün

Başarılı bir iş kurdunuz ve Oriflame'de kariyer yapmanın siz ve aileniz için ne anlama geldiğini biliyorsunuz.

Executive Takımı size daha da fazla fayda sağlayacaktır.
- Toplam 5.280.000 ₺ tutarındaki nakit ödüller, dünya çapında özel iş konferansları ve uluslararası tanınırlık bunlardan sadece bazılarıdır.

Bu başarı seviyesi, sizi sadece kendi Kişisel Grubunuz için değil, tüm Oriflame Marka Ortakları ve tüm ağınızdaki Liderler için bir rol model haline getirecektir. Ve ağınıza büyüdükçe, rolünüz daha önemli hale gelir
- Siz Liderlerin Liderisiniz ve Oriflame'in, kültürümüzün, ürünlerimizin ve değerlerimizin elçisiniz.

Executive Takımındaki unvanlara ulaşmak için ağınıza Altın Kollar geliştirerek beceri, bilgi ve deneyiminizden yararlanmanız gerekecektir.
Bir Altın Kol iki veya daha fazla %25 Kopmuş Kol Grubu ile herhangi bir seviyede Marka Ortağı olan koldur.

Executive Takımda Kazanç

Executive Direktör olarak Anında İndirim ve Paylaşım İndirimi alır, Takım Bonusu, Direktör Bonusları ve Nakit Ödüller kazanırsınız. Kazancınızın büyük çoğunluğu genellikle Direktör Bonuslarından gelecektir.

Tüm Oriflame Direktör Bonuslarına hak kazanabilirsiniz - %5 Oriflame Bonusu, %1 Altın Bonus, %0,5 Safir Bonus, %0,25 Elmas Bonus, %0,125 Çift Elmas Bonus - ve yeni bir bonus olan %0,0625 Executive Bonus.

Executive Direktör

Ünvan Koşulları:

12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kopmuş Kol Grup

Faydalar:

- 960.000 ₺ Nakit Ödül*
- Uluslararası iş kongreleri olan Global Elmas ve Executive Konferanslarına katılma imkanı
- Altın Konferans
- Direktör Bonusları**

Altın Executive Direktör

Ünvan Koşulları:

12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kopmuş Kol Grup ve 6 Altın Kol.

Faydalar:

- 1.200.000 ₺ Nakit Ödül*
- Uluslararası iş kongreleri olan Global Elmas ve Executive Konferanslarına katılma imkanı
- Altın Konferans
- Direktör Bonusları**

Safir Executive Direktör

Ünvan Koşulları:

12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kopmuş Kol Grup ve 9 Altın Kol.

Faydalar:

- 1.440.000 ₺ Nakit Ödül*
- Uluslararası iş kongreleri olan Global Elmas ve Executive Konferanslarına katılma imkanı
- Altın Konferans
- Direktör Bonusları**

Elmas Executive Direktör

Ünvan Koşulları:

12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kopmuş Kol Grup ve 12 Altın Kol.

Faydalar:

- 1.680.000 ₺ Nakit Ödül*
- Uluslararası iş kongreleri olan Global Elmas ve Executive Konferanslarına katılma imkanı
- Altın Konferans
- Direktör Bonusları**

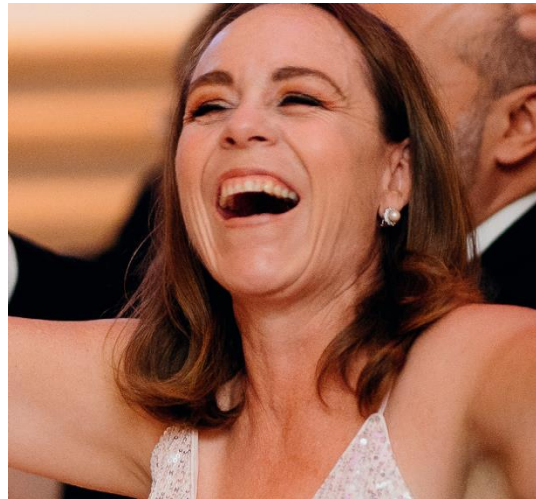
**Direktör Bonusları sahip olduğunuz unvana bağlı değildir. Bunlar Birinci Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Gruplarının sayısına göre belirlenir. Daha fazlasını sayfa 46-49, 62-63, 76-77 ve 102-107'de okuyabilirsiniz.

***Bir Altın Kol iki veya daha fazla %25 Kopmuş Kol Grubu ile herhangi bir seviyede Marka Ortağı olan koldur.



Executive Direktör olmanın faydaları

Altı Oriflame Direktör Bonusu ve toplam 5.280.000 ₺ tutarında dört Nakit Ödülün tamamına hak kazanmanın yanı sıra, Executive Takımı, uluslararası iş kongreleri olan Global Elmas ve Executive Konferanslarına katılmak için dört bilet almaya hak kazanmanızı sağlar. Burada bölgenizdeki en iyi Oriflame Liderlerinin yanı sıra şirket yöneticileriyle tanışıp bilgi alışverişinde bulunabilir ve işiniz için önemli olan kararların bir parçası olabilirsiniz.



Heyecanla bekleyebileceğiniz bazı spesifik faydalar:

- Tek seferlik Nakit Ödüller - Executive Takımındaki her yeni ünevana ulaştığı için 960.000 ₺ ile 1.680.000 ₺ arasında
- Egzotik bir uluslararası destinasyondaki yıllık Executive Konferansı - iş kongresi - için dört bilet kazanma imkanı. Daha önceki konferanslar Kyoto, Gold Coast, Umman, Bangkok ve Mauritius'ta gerçekleştirilmiştir.
- Uluslararası bir destinasyondaki yıllık Elmas Konferansına dört bilet kazanın.
- Uluslararası bir destinasyondaki yıllık Altın Konferansına iki bilet kazanın.

Başarılı Executive Direktörler için üç temel faaliyet

Direktörler için temel faaliyetleri gerçekleştirme konusunda zaten deneyimlisiniz. Şimdi yapmanız gereken, sağlam bir ağ oluşturmaya ve başkalarının liderlik becerilerini geliştirmelerine ve onların Altın ünvanlara ve daha yükseklere ulaşmalarına yardımcı olmaya odaklanmaktır.

1

Yeni Altın Direktörlerin Geliştirilmesi

- ✓ Konumunuzu güçlendirmek ve Executive Takımında büyümeye ve yeni ünvanlara ulaşmaya devam etmek için, ağınızdaki her düzeyde yeni Altın Direktörlerinin gelişimini desteklemeye odaklanmalısınız.
- ✓ Yüksek potansiyelli Liderlerle İş Planlama Oturumları düzenlemek, Altın ve Elmas seviyelerine ulaşmak için planlar geliştirmek, ilerlemelerini takip etmek ve başarıya ulaşmaları için onlara koçluk yapmak.
- ✓ Ağınızdaki herhangi bir yerdeki yüksek potansiyelli Liderleri belirleyin ve onlara Altın Direktör seviyesine ulaşmaları için ilham verin.
- ✓ Yüksek potansiyelli Liderlerinizin önemli iş faaliyetlerine katılın ve bilgi, beceri ve deneyiminizi bu faaliyetleri nasıl daha da geliştireceklerini göstermek için kullanın.

2

Tüm ağınızdaki Liderlere Liderlik yapın

- ✓ Tüm ağınız için etkinlikler planlayın ve yürütün, örneğin:
 - Şirket haberleri, teklifler, uygulamalar, konferanslar ve seminerler içeren iş güncellemeleri.
 - Aidiyet duygusu yaratan eğlenceli, motive edici etkinlikler.
- ✓ Oriflame için bir elçi ve takip edilecek bir örnek olun:
 - Başkalarına ilham verin, onları motive edin ve başarının nasıl bir şey olduğunu gösterin.
 - Ağınızı Oriflame kültürü, değerleri ve tarihi hakkında eğitin.

3

Kişisel Grubunuzda yeni Liderlerin sisteme dahil edilmesi, aktif hale getirilmesi ve geliştirilmesi

- ✓ Yeni Marka Ortaklarını Ağınıza dahil etmek için Oriflame ile olan deneyiminizi sürekli paylaşın.
- ✓ Başarılarını takip etmek ve takdir etmek için koçluk seansları düzenleyerek yeni Liderleri geliştirmeye devam edin.
- ✓ Şirket haberlerini paylaşarak, eğitimler düzenleyerek ve iletişim kanallarınızda güncelliği koruyarak tüm ağınızı harekete geçirin.



Zirveye ulaşmak için çabalamak

Oriflame Marka Ortağı Ödül Planı'nda en üst seviyeye yükselmek ve En İyi Oriflame Liderlerinden biri olmak için ihtiyacınız olan tüm beceri ve deneyime sahipsiniz. Motivasyonunuzu kaybetmeyin ve işinize aynı tutku ve bağlılığı göstermeye devam edin - en büyük hayallerinize ve en büyük başarılarla ulaşmanız an meselesi.

"Bir Başkan olarak Konferanslarımızda harika avantajlardan yararlanabiliyorum."

Vonita Bermana
Başkan Direktör, Endonezya



"İsveç'teki Küresel Liderlik Konseyi'nde yer alma fırsatının yanı sıra esnek kazançlarımız sayesinde zamanımı nasıl geçireceğimi seçebiliyorum."

Julietta Guzmán ve Ramón Corral
Altın Başkan Direktörler, Meksika



Başkan olmanın en çok hangi kısmını seviyorsunuz?

"Başkanlar ve Küresel Liderlik Konseyi üyeleri olarak Oriflame'in başarısının bir parçası olmaktan keyif alıyoruz. Başarılarımızla ülkemizi onurlandırmaktan gurur duyuyoruz."

Nguyen Hai ve Chau Hien
Üst Başkan Direktörler, Vietnam



"Oriflame ile dünyayı görmek ve muhteşem Konferans destinasyonlarına seyahat etmenin yanı sıra aldığım takdireler."

Özgül Cingil
Üst Başkan Direktör, Türkiye

BÖLÜM 7

Başkan Takımı

En üst düzeyde başarı.

Başkan Takımında
Ünvanlar ve
Nitelikler



Başkan Direktör

Ünvan Koşulları:
Birinci Seviyenizde On iki adet %25 Kopmuş Kol Grup, artı 9 Altın Kol*** ve 3 Elmas Kol**** (12 Kampanya Döneminden 6'sı için)

Faydalar:
- \$4.000.000
- Nakit Ödül*
- Global Elmas ve Executive Konferansları ve Altın Konferansı - uluslararası iş kongreleri
- Oriflame araba programı
- Direktör Bonusları**

**Direktör Bonusları sahip olduğunuz unvana bağlı değildir. Bunlar Birinci Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Gruplarının sayısına göre belirlenir. Daha fazlasını sayfa 46-49, 62-63, 76-77 ve 102-107'de okuyabilirsiniz.

Üst Başkan Direktör

Ünvan Koşulları:
Birinci Seviyenizde On iki adet %25 Kopmuş Kol Grup, artı 6 Altın Kol*** ve 6 Elmas Kol**** (12 Kampanya Döneminden 6'sı için)

Faydalar:
- \$8.000.000 Nakit Ödül*
- Global Elmas ve Executive Konferansları ve Altın Konferansı - uluslararası iş kongreleri
- Direktör Bonusları**

Altın Başkan Direktör

Ünvan Koşulları:
Birinci Seviyenizde On iki adet %25 Kopmuş Kol Grup, artı 3 Altın Kol*** ve 9 Elmas Kol**** (12 Kampanya Döneminden 6'sı için)

Faydalar:
- \$12.000.000 Nakit Ödül*
- Global Elmas ve Executive Konferansları ve Altın Konferansı - uluslararası iş kongreleri
- Oriflame araba programı
- Direktör Bonusları**

Safir Başkan Direktör

Ünvan Koşulları:
12 Kampanya Döneminden 6'sı Birinci Seviyenizde on iki %25 Kopmuş Kol Grup ve 12 Elmas Kol****.

Faydalar:
- \$16.000.000 Nakit Ödül*
- Global Elmas ve Executive Konferansları ve Altın Konferansı - uluslararası iş kongreleri
- Oriflame araba programı
- Direktör Bonusları**

***Bir Altın Kol iki veya daha fazla %25 Kopmuş Kol Grubu ile herhangi bir seviyede Marka Ortağı olan koldur.

****Elmas Kol: altı veya daha fazla %25 Kopmuş Kol Grubu ile herhangi bir seviyede Marka Ortağı olan kol.

*****Executive Kol: on iki veya daha fazla %25 Kopmuş Kol Grubu ile herhangi bir seviyede Marka Ortağı olan kol.

Küresel Liderlik

Oriflame Marka Ortağı Kazanç Planı'nın en üst seviyesine ulaştınız.

Aldığınız ödüllerin ötesinde, başanlı Liderler de yetiştirdiniz ve bu süreçte binlerce insanın hayatını değiştirdiniz. Tüm bunlar sizi dünyanın dört bir yanındaki Oriflame Liderleri için bir rol model ve ilham kaynağı ve Oriflame için küresel bir elçi yapıyor.

Başkan Takımına katılmak sizi aynı zamanda en başanlı Liderler arasına yerleştirir ve benzersiz bilgi ve deneyiminiz şirket için önemlidir. Başkanlar, Oriflame yönetimi ile yakın işbirliği içinde çalışır, strateji tartışmalarına katılır ve şirket yöneticilerine önemli geri bildirimler sağlar.

Marka Ortağı Kazanç Planının en üst seviyesine ulaşmak için ağınlıda Elmas Kollar ve Executive Kollar geliştirerek beceri, bilgi ve deneyiminizden yararlanmaya devam etmeniz gerekir. Elmas Kol, herhangi bir seviyede Marka Ortağı olan, altı veya daha fazla %25 Kopmuş Kol Grubu bulunan bir Koldur ve Executive Kol ise herhangi bir seviyede Marka Ortağı olan, on iki veya daha fazla %25 Kopmuş Kol Grubu bulunan bir Koldur.

Başkan Takımında Kazanç

Başkan olarak Anında İndirim ve Paylaşım İndirimi alır, Ekip Bonusu, Direktör Bonusları ve Nakit Ödüller kazanırsınız. Ana kazancınız büyük olasılıkla Direktör Bonuslarından gelecektir..

Elmas Başkan Direktör

Ünvan Koşulları:
Birinci Seviyenizde on iki %25 Kopmuş Kol Grup artı 12 Kampanya Döneminden 6'sında 6 Elmas**** ve 6 Executive Kol*****.

Faydalar:
- \$40.000.000 Nakit Ödül*
- Küresel Elmas ve Executive Konferansları ve Altın Konferansı - uluslararası iş kongreleri
- Direktör Bonusları**



Başkan Takımında Olmanın Faydaları

Başkan Takımındaki beş unvan, Takımdaki tüm unvanlara ulaşmanın halinde ₺4.000.000 ile ₺40.000.000 arasında toplam ₺86.700.000 tek seferlik Nakit Ödüller kazanmanızı sağlar.

Dört gözle bekleyebileceğiniz bazı spesifik faydalar:

- Tek seferlik Nakit Ödüller - ₺4.000.000 ile ₺40.000.000* - Başkan Takımındaki beş unvanın her birine ulaşıldığında. Başkan Takımındaki tüm unvanlara ulaşmak için toplam Nakit Ödül miktarı ₺86.700.000.
- Egzotik bir uluslararası destinasyonda, uluslararası bir iş kongresi olan yıllık Executive Konferansı'na dört bilet hakkı kazanın. Daha önceki konferanslar Kyoto, Gold Coast, Umman, Bangkok, Kamboçya ve Mauritius'ta gerçekleştirilmiştir.
- Uluslararası bir destinasyondaki yıllık Elmas Konferansına dört bilet kazanın.
- Uluslararası bir destinasyondaki yıllık Altın Konferansına iki bilet kazanın.
- Başkan Direktör, Altın Başkan Direktör ve Safir Başkan Direktör unvanları için araç programına uygundur.

*Özel kurallar söz konusudur.

Başarılı Başkan Direktörler için üç temel faaliyet

1

Yeni Elmas ve Executive Direktörlerin geliştirilmesi

2

Tüm ağıңызdaki Liderlere Liderlik yapın

3

Kişisel Grubunuzda yeni Liderlerin sisteme dahil edilmesi, aktif hale getirilmesi ve geliştirilmesi

1

BAŞARILI BAŞKAN DİREKTÖRLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

Yeni Elmas ve Executive Direktörlerin geliştirilmesi

Konumunuzu güçlendirmek ve Başkan Takımında büyümeye ve yeni unvanlara ulaşmaya devam etmek için, ağıңызdaki her düzeyde yeni Elmas ve Executive Direktörlerinin gelişimini desteklemeye odaklanmalısınız.



Spesifik faaliyetler:

- ✓ Ağıңызdaki herhangi bir yerdeki yüksek potansiyelli Liderleri belirleyin ve onlara Elmas ve Executive Direktör seviyesine ulaşmaları için ilham verin.
- ✓ Elmas ve Executive seviyelerine ulaşmalarına yardımcı olmak için yüksek potansiyelli Liderlerinizle İş Planlama Oturumları düzenleyin. İlerlemelerini takip edin ve başarıya ulaşmaları için onlara koçluk yapın.
- ✓ Yüksek potansiyelli liderlerinizin önemli iş faaliyetlerine katılın ve bu faaliyetleri nasıl daha da geliştirebileceklerini göstermek için bilgi, beceri ve deneyiminizi kullanın.

2

BAŞARILI BAŞKAN DİREKTÖRLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

Tüm ağınızdaki Liderlere Liderlik yapın

- ✓ Tüm ağınız için oturumlar planlayın ve yürütün, örneğin:
 - Şirket haberleri, teklifler, uygulamalar, konferanslar ve seminerler içeren iş güncellemeleri.
 - Aidiyet duygusu yaratan eğlenceli, motive edici etkinlikler.
- ✓ Tüm ağınız için eğitimler planlayın ve uygulayın.

- ✓ Oriflame için bir elçi ve takip edilecek bir örnek olun:
 - Başkalarına ilham verin, onları motive edin ve başarının nasıl bir şey olduğunu gösterin.
 - Ağınızı Oriflame kültürü, değerleri ve tarihi hakkında eğitin.



3

BAŞARILI BAŞKAN DİREKTÖRLER İÇİN TEMEL FAALİYETLER

Kişisel Grubunuzda yeni Liderlerin sisteme dahil edilmesi, aktif hale getirilmesi ve geliştirilmesi

- ✓ Yeni Marka Ortaklarını sisteme dahil etmek için Oriflame ile olan deneyiminizi sürekli paylaşın.
- ✓ Şirket haberlerini paylaşarak, eğitimler düzenleyerek ve iletişim kanallarınızda güncelliği koruyarak tüm ağınızı harekete geçirin.

- ✓ Başarılarını takip etmek ve takdir etmek için koçluk seansları düzenleyerek yeni Liderleri geliştirmeye devam edin.





Küresel Liderlik Konseyi 2022



Global Liderlik Konseyi

Global Liderlik Konseyi, dünyanın dört bir yanından en başarılı Bağımsız Oriflame Liderlerinden oluşan seçkin bir gruptur - bu kişiler yetenekleri ve bağlılıkları sayesinde Oriflame'de en üst noktaya ulaşmış Liderlerdir. Global Liderlik Konseyi her yıl değişir ve küresel olarak en yüksek ünvana sahip Liderlerden oluşur.



Küresel Liderlik Konseyi 2019





Hall of Fame (Onur Listesi)

Global Liderlik Konseyi'nin tüm üyeleri, en başarılı Liderlerden oluşan Oriflame Onur Listesi'ne dahil edilir. Başarılarından dolayı sahnede takdir edilirler ve Stockholm'deki Oriflame Global Destek Ofisi'nin duvarında isimleri ve fotoğrafları ile anılırlar.

Oriflame Hall of Fame, Oriflame Marka Ortakları ve Liderleri, şirket yöneticileri ve şirket çalışanları olarak hepimiz için önemli bir ilham kaynağıdır.





Marka Ortağı Kazanç Planı Kütüphanesi

Burada, yolculuğunuz sırasında size yardımcı olacak pratik araçları ve genel bilgileri bir araya getirdik.

Bu belgede telafi faydalarına ilişkin aktarılan ifadeler ve örnekler sadece açıklama amaçlıdır. Onifam e kazançlarla ilgili herhangi bir garanti vermemektedir. Fırl finansal sonuçlar Onifame Marka Ortakları arasında farklılık gösterebilir ve her Marka Ortağının iş becerilerine, deneyimine, bireysel kapasitesine, çabasına ve harcadığı zamana bağlı olacaktır. Telafi Ödemeleri, yerel pazarlama özellikleri ve yönetmelikler nedeniyle her pazarda farklılıklar gösterebilir. Belirli bir pazarda geçerli olan Marka Ortağı Ödül Planının yerel Finansal Faydalan hakkında tam bilgi için lütfen söz konusu pazarda geçerli olan yerel Hüküm ve Koşullar ile Politika ve Programlara bakın veya Müşteri Hizmetleri ile iletişime geçin.

Oriflame ile indirimler ve kazançlar



BAŞLAMA

Anında İndirim

Marka Ortağı olmak sizi Oriflame güzellik topluluğunun bir parçası yapar. Ürünlerimiz ve güzellik dünyası hakkında bilgi edinecek ve uzmanlığınızı kullanarak ailenize, arkadaşlarınıza, meslektaşlarınıza ve tanıdıklarınıza ürünler önerebileceksiniz.

Marka Ortağı olarak, kendiniz ve aileniz için ürün satın alırken %20 Anında İndirim alırsınız.

Anında İndirim için örnek:

Bir adet Novage+ Wrinkle Smooth Routine Kama set satın aldığınızda: Ne kadar alacaksınız?



Katalog Fiyatı: ₺4299

Anında İndirim:
₺4299 x 20% = ₺859,90



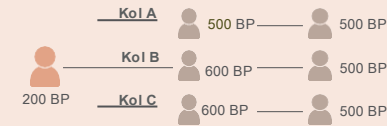
TAVSİYELERİ PAYLAŞMAK

Paylaşım Kazancı

Ürünlerimizi tavsiye ederek kişisel siparişlerinizde ek indirim kazanın! Kaydolan Ayrıcalıklı Müşterileriniz ve Marka Ortaklarınız tarafından verilen her siparişte %10 Paylaşım İndirimi elde edersiniz.

Kişisel Paylaşım Kazancı Oriflame Cüzdan'da birikir ve takip eden 3 kampanya içinde sonraki siparişlerin ödemesinde kullanılır. Oriflame Cüzdanınızda biriken bakiyenin nasıl kullanıldığı hakkında daha fazla bilgi edinmek için Sözlük'teki 'Oriflame Cüzdan' bölümüne bakın.

Paylaşım Kazancı için örnek:



Paylaşım indiriminiz: $10\% \times \text{₺}13000^* + 10\% \times \text{₺}15600$
* + $10\% \times \text{₺}15600^* = \text{₺}4420$

"Başarı Puanı Dönüşüm Tablosu:

Bonus Puan	Ekip Bonusu
10 000+	%25
6600-9999	%20
4000-6599	%16
2000-3999	%12
1000-1999	%8
500-999	%4
0-499	%0

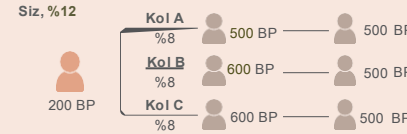


TAKIMI GELİŞTİRMEK

Ekip Bonusu**

Kişisel Grubunuzun siparişleri üzerinden %4-%25 Ekip Bonusu kazanabilirsiniz. Ekip Bonusu seviyesi, Grup Siparişlerinizden kazanabileceğiniz yüzdeyi ifade eder. Ekip Bonusunuz, Ekip Bonus seviyeniz ile Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterileriniz ve Marka Ortaklarınızın Ekip Bonus seviyesi arasındaki farka bağlıdır. Ekip Bonusu, toplam Grup Siparişlerinizin İş Hami üzerinden, Paylaşım İndirimi düşülerek hesaplanır.

Takım Bonusu için örnek:



Toplam BP: 200 (siz) + 1000 (Kol A) + 1100 (Kol B) + 400 (Kol C) = 3200 BP. Ekip Bonus seviyeniz %12

Grup Siparişlerinden Ekip Bonusu kazanırsınız: $(12-8)\% \times 16660 + (12-8)\% \times 18326 + (12-8)\% \times 18326 = \text{₺}2132,40$

Grup Siparişlerinden gelen Ekip Bonusunuz eksi Paylaşım Kazancı $\text{₺}2132,40 < \text{₺}4420$ Yani Paylaşım İndirimi kazanırsınız, ancak Takım Bonusu kazanamazsınız.

*100 Bonus Puan = ₺1666 İş Hami ve müşteri fiyatı ₺2600'dür; tüm rakamlar virgülden sonra bir basamak olacak şekilde yuvarlanır.



LİDERLERİ GELİŞTİRMEK

Direktör Bonusları

Marka Ortaklarınızı eğiterek, koçluk yaparak ve geliştirerek %25 Ekip Bonusu seviyesine ulaşmalarına yardımcı olabilirsiniz. **Bu noktada, %25 Kopmuş Kol Grupları haline gelebilirler ve İş Hacimleri üzerinden Direktör Bonusları kazanmaya başlayabilirler.**

Direktör Bonus için örnek:

Birinci Hattınızda iki %25 Kopmuş Kol Grubu geliştirdiniz. Hem siz hem de iki %25 Kopmuş Kol Grubu 10.000 BP ulaştınız ve bu sonuçlara göre %5 Oriflame Bonusunu kazanacaksınız.

%5 Oriflame Bonus kazançları:

$\%5 \times (2 \times \text{₺}166\ 000^*) = \text{₺}16\ 600$



YENİ UNVANLAR

KAZANMAK

Nakit Ödüller

Direktörlük ünvanından başlayarak her yeni ünvana ulaştığınızda bir kereye mahsus olmak üzere Nakit Ödül alacaksınız. Takım içindeki ünvan yeterlilikleri hakkında ayrıntılar için ilgili takım bölümlerine veya tüm ünvan yeterlilik gereksinimlerine genel bir bakış için sayfa 128'e bakın.

Nakit Ödül için örnek:

Ünvan gerekliliklerini yerine getirerek ilk kez Direktör ünvanına ulaştınız:

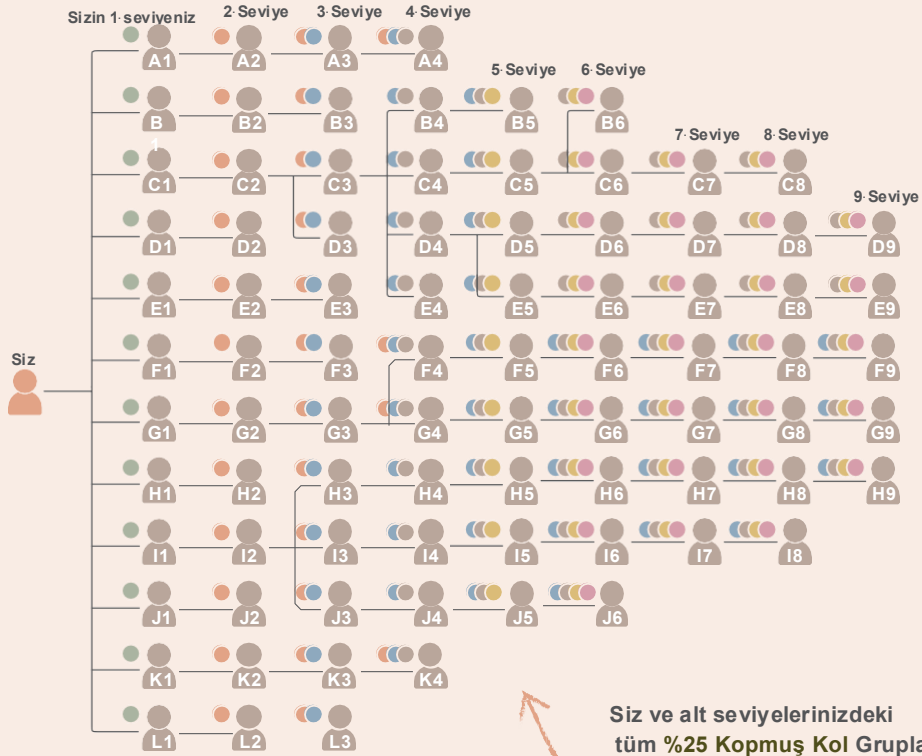
Kişisel Grubunuzda en az 10.000 BP veya Birinci Seviyenizde bir %25 Kopmuş Kol Grup ve 12 Kampanya Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 4.000 BP.

Nakit Ödülün ilk yansını alırsınız: ₺40 000



Bonus Genel Görünüm

Bonus	Kopmuş Kol Grupları	Kazanılan	Başarı Puanı (BP) gereksinimleri	Minimum Garanti
%5 Oriflame Bonus	1	Birinci Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Grubun İş Hacminin %5'i	Kişisel BP en az 200 BP, bunun en az 100 BP Kişisel Siparişten gelmelidir, kalan 100 BP Kişisel Sipariş veya Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterilerden olabilir, Kişisel Grupta ise en az 4.000 BP olmalıdır.	Tam %5 Oriflame Bonusu kazanabilmeniz için Kişisel Grubunuzun BP'leri en az 10.000 olmalıdır. Altındaysa, Minimum Garanti kuralı uygulanır ve bonusun bir kısmı bir sonraki %5 Oriflame Bonus hak sahibine aktarılır.
%1 Altın Bonus	2	%1 İkinci Seviye Kopmuş Kol Gruplar ve aşağısının İş %25 Hacmi, bir sonraki Altın Bonusun İlk Hattına kadar.	Kişisel BP en az 200 BP, bunun en az 100 BP Kişisel Siparişten gelmelidir, kalan 100 BP Kişisel Sipariş veya Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterilerden olabilir, Kişisel Grupta ise en az 4000 BP olmalıdır.	Tam %1 Altın Bonusu kazanabilmeniz için Birinci Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Grupların BP'leri en az 10.000 olmalıdır. Altındaysa, Minimum Garanti kuralı uygulanır ve bonusun bir kısmı bir sonraki %1 Altın Bonus hak sahibine aktarılır.
%0,5 Safir Bonus	4	Üçüncü Seviyenizin İş Hacminin %0,5'i %25 Kopmuş Kol Gruplar ve aşağısı, bir sonraki Safir Bonus niteleyicisinin İkinci Seviyesine kadar.	Kişisel BP en az 200 BP, bunun en az 100 BP Kişisel Siparişten gelmelidir, kalan 100 BP Kişisel Sipariş veya Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterilerden olabilir, Kişisel Grupta ise en az 4000 BP olmalıdır.	Tam %0,5 Safir Bonusu kazanabilmeniz için İkinci Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Grupların BP'leri en az 10.000 olmalıdır. Altındaysa, Minimum Garanti kuralı uygulanır ve bonusun bir kısmı bir sonraki %0,5 Safir Bonus hak sahibine aktarılır.
%0,25 Elmas Bonus	6	Dördüncü Seviyenizin İş Hacminin %0,25'i %25 Kopmuş Kol Gruplar ve aşağısı, bir sonraki Elmas Bonus niteleyicisinin Üçüncü Seviyesine kadar.	Kişisel BP en az 200 BP, bunun en az 100 BP Kişisel Siparişten gelmelidir, kalan 100 BP Kişisel Sipariş veya Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterilerden olabilir, Kişisel Gruptaki BP için minimum gereklilik yoktur.	Tam %0,25 Elmas Bonusu kazanabilmeniz için Üçüncü Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Grupların BP'leri en az 10.000 olmalıdır. Altındaysa, Minimum Garanti kuralı uygulanır ve bonusun bir kısmı bir sonraki %0,25 Diamond Bonus hak sahibine aktarılır.
%0,125 Çift Elmas Bonus	10	Beşinci Seviyenizin İş Hacminin %0,125'i %25 Kopmuş Kol Gruplar ve aşağısı, bir sonraki Çift Elmas Bonus niteleyicisinin Dördüncü Seviyesine kadar.	Kişisel BP en az 200 BP, bunun en az 100 BP Kişisel Siparişten gelmelidir, kalan 100 BP Kişisel Sipariş veya Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterilerden olabilir, Kişisel Gruptaki BP için minimum gereklilik yoktur.	Tam %0,125 Çift Elmas Bonusu kazanabilmeniz için Dördüncü Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Grupların BP'leri en az 10.000 olmalıdır. Altındaysa, Minimum Garanti kuralı uygulanır ve bonusun bir kısmı bir sonraki %0,125 Çift Elmas Bonus hak sahibine aktarılır.
%0,0625 Executive Bonus	12	Altıncı Seviyenizin İş Hacminin %0,0625'i %25 Kopmuş Kol Gruplar ve aşağısı, bir sonraki Executive Bonus niteleyicisinin Beşinci Seviyesine kadar.	Kişisel BP en az 200 BP, bunun en az 100 BP Kişisel Siparişten gelmelidir, kalan 100 BP Kişisel Sipariş veya Birinci Seviye Ayrıcalıklı Müşterilerden olabilir, Kişisel Gruptaki BP için minimum gereklilik yoktur.	Tam %0,0625 Executive Bonusu kazanabilmeniz için Beşinci Seviyenizdeki %25 Kopmuş Kol Grupların BP'leri en az 10.000 olmalıdır. Altındaysa, Minimum Garanti kuralı uygulanır ve bonusun bir kısmı bir sonraki %0,0625 Executive Bonus hak sahibine aktarılır.



Siz ve alt seviyelerinizdeki tüm %25 Kopmuş Kol Grupları 10.000 BP'ye sahipsiniz.



Direktör Bonuslarının Hesaplanması

Bonus	%25 Kopmuş Kol Grupları (Birinci Seviyede Olması Gereken)	Kazanılan
%5 Oriflame Bonusu	1	Birinci Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları
%1 Altın Bonusu	2	İkinci Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısı, bir sonraki Altın Bonusun İlk seviyesine kadar
%0,5 Safir Bonusu	4	Üçüncü Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısı, bir sonraki Safir Bonusun İkinci Seviyesine kadar
%0,25 Elmas Bonusu	6	Dördüncü Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısı, bir sonraki Elmas Bonusun Üçüncü Seviyesine kadar
%0,125 Çift Elmas Bonusu	10	Beşinci Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısı, bir sonraki Çift Elmas Bonusun Dördüncü Seviyesine kadar
%0,0625 Executive Bonusu	12	Altıncı Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısı, bir sonraki Executive Bonusun Beşinci Seviyesine kadar

Soldaki ağı kullanarak, bonus kazancınız ne kadar büyük olacak?

- %5 Oriflame Bonusu**
Birinci Seviye: Kazanılan A1 – L1, %5 x (12 x ₺166 600) = ₺99 960
- %1 Altın Bonusu**
İkinci Seviye: Kazanılan A2 – L2, %1 x (12 x ₺166 600) = ₺19 992
- Üçüncü Seviye: Kazanılan A3 – L3, %1 x (12 x ₺166 600) = ₺19 992
- Dördüncü Seviye: Kazanılan A4, F4, G4 ve K4,
%1 x (4 x ₺166 600) = ₺6 664
- Toplam:** ₺19 992 + ₺19 992 + ₺6 664 = ₺46 648

%0,5 Safir Bonusu
Üçüncü Seviye: Kazanılan A3 – L3, 0.5% x (12 x ₺166 600) = ₺9 996
Dördüncü Seviye: Kazanılan A4 – K4, 0.5% x (11 x ₺166 600) = ₺9 163
Beşinci Seviye: Kazanılan B5 – J5, 0.5% x (9 x ₺166 600) = ₺9 163
Altıncı Seviye: Kazanılan F6 – J6, 0.5% x (5 x ₺166 600) = ₺4 165
Yedinci Seviye: Kazanılan F7 – I7, 0.5% x (4 x ₺166 600) = ₺3 332
Sekizinci Seviye: Kazanılan F8 – I8, 0.5% x (4 x ₺166 600) = ₺3 332
Dokuzuncu Seviye: Kazanılan F9 – H9, 0.5% x (3 x ₺166 600) = ₺2 499
Toplam: ₺9996 + ₺9163 + ₺7497 + ₺4165 + ₺3332 + ₺3332 + ₺2499 = ₺39 984

%0,25 Elmas Bonusu
Altındaki hiç kimse %0,25 Elmas Bonusu kazanmaya hak kazanmadığından, 4. - 9. Seviyelerindeki herkes için kazanılır. **Toplam:** 0.25% x (48 x ₺166 600) = ₺19 992

%0,125 Çift Elmas Bonusu
Altındaki hiç kimse %0,125 Çift Elmas Bonusu kazanmaya hak kazanmadığından, 5. - 9. Seviyelerindeki herkes için kazanılır. **Toplam:** 0.125% x (37 x ₺166 600) = ₺7705

%0,0625 Executive Bonusu
Altındaki hiç kimse %0,0625 Executive Bonusu kazanmaya hak kazanmadığından, 6. - 9. Seviyelerindeki herkes için kazanılır. **Toplam:** 0.0625% x (28 x ₺166 600) = ₺2915

Toplam bonus kazancınız:
₺99 960 + ₺46 648 + ₺39 984 + ₺19 992 + ₺7 705 + ₺2 915 = ₺217 204



Minimum Garanti ve Direktör Bonusları

Executive Bonusları, ağındaki Liderleri geliştirmenin bir ödülüdür.

Tam bonusa hak kazanmak için gereken minimum Bonus Puan miktarı bir bonus hak sahibi tarafından karşılanmadığında, bu bonusun bir kısmını aynı bonusun bir sonraki hak sahibine dağıtan bir hesaplama yapılır. Buna Minimum Garanti denir.

Minimum Garanti, bir ağındaki herkesin Marka Ortakları na sponsor olma ve Lider olmalarına yardımcı olma çabaları için adil bir şekilde ödüllendirilmesini sağlamanın bir yoludur. Minimum Garanti, ağındaki düşük performanslı bir kişinin (Kişisel Grubunda 10.000 BP'yi sürdürmeyen birinin) ağında daha derin seviyelerdeki Liderleri eğitmek ve geliştirmek için yaptığınız çalışmalardan kazanç elde ettiği durumları önlemeye yardımcı olur.

Minimum Garantinin İşleyişi

Minimum Garanti, bonusa bağlı olarak Kişisel Grubunuza veya ağındaki belirli seviyelere uygulanır. Her bir bonus için Minimum Garantinin hangi seviye için geçerli olduğu hakkında ayrıntılar için sayfa 108-109'daki Bonus Genel Görünüm bölümüne bakın.

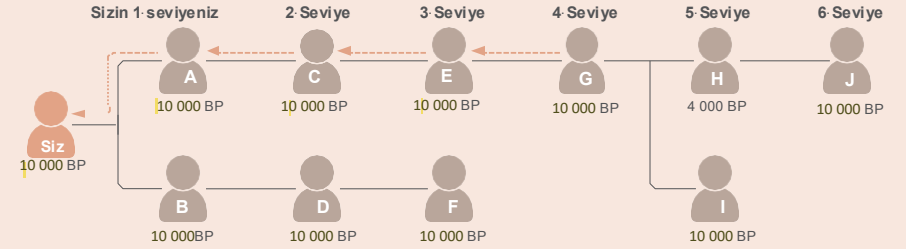
Tam bonus kazanmak için, bonus almaya hak kazanan kişinin Kişisel Grubunda veya geçerli olan belirli seviyedeki %25 Kopmuş Kol Gruplarında en az 10.000 BP'ye sahip olması gerekir. Bonus hak edenin BP gerekliliğinin altında kalması durumunda, bonusun bir kısmı bir sonraki hak edene geçer.

Minimum Garanti:

%1 Altın Bonus için, Birinci Seviye %25 Kopmuş Kol Gruplarınızın alt hatlarında %1 tam Altın Bonus kazanabilmemiz için en az 10.000 BP'ye sahip olması gerekir.

%1 Altın Bonusu İkinci Seviyenizden ve aşağısından kazanılır

Bu örneğin amaçları doğrultusunda, 1 Bonus Puan = ₺16,66 İş Hacmi.



Örnek: Minimum Garanti ve %1 Altın Bonus

Yukarıdaki ağ yapısını ve BP'lerini kullanarak, %1 Altın Bonus kazancınızı hesaplayalım. Unutmayın, %1 Altın Bonus İkinci Seviye %25 Kopmuş Kol Grupları ve aşağısından kazanılır (bir sonraki %1 Altın Bonus İlk Hatına kadar).

1. C, D, E, F, G, H ve I'den %1 Altın Bonus kazanacaksınız. J'den kazanmayacaksınız, çünkü G de %1 Altın Bonus almaktadır ve bu bonusu J'den kazanacaktır.

2. C, D, E, F, G, H ve I için toplam Bonus Puanları: 10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 4 000 + 7 500 = 64 000

3. 64 000 Bonus Puan = ₺1 066 240. Sizin %1 Altın Bonus kazancınız: 1% x ₺1 066 240 = ₺10 662,40 olacaktır.

Ancak hikâye burada bitmiyor. Gördüğünüz gibi, H 10 000 Bonus Puanına ulaşmamıştır, bu da Minimum Garantinin sizin lehinize uygulanacağı anlamına gelir.

Minimum Garanti:

%1 Altın Bonus için Minimum Garanti, bonus kazanan kişinin Birinci Seviye için geçerlidir. G, alt hatlarındaki ilk %1 Altın Bonus kazanan kişidir ve H ve I, G'nin Birinci Hatını oluşturur. A ve B'den oluşan Birinci seviyeniz gerekli minimum 10.000 Bonus Puanına sahip olduğundan, tam %1 Altın Bonus kazanmanız garantidir.

Ancak unutmayın - H Bonus Puan gerekliliğini yerine getirmemiştir. Minimum Garantinin, G'nin H'yi geliştirme konusundaki eksikliğini 10.000 BP'ye ulaşmak için nasıl telafi edeceğine bakalım.

1. G'nin J'den gelen %1 Altın Bonus kazancı ₺1666'dır (%1 x ₺166 600 = ₺1666)

2. H'den aynı miktarda (₺1666) kazanmanız garanti edilmiştir. Ancak H'deki gerçek kazancınız %1 x ₺66 640 = ₺666,40'dır, bu da ₺1666 - ₺666,40 = ₺999,60'ı kaçırdığınızı anlamına gelir.

3. ₺999,60, G'nin J üzerinden olan kazancından alınacak ve %1 Altın Bonus'un tamamını kazanmanızı garanti etmek için size aktarılacaktır.

Toplam %1 Altın Bonus kazançlarınız: ₺10 662,40 + ₺999,60 = ₺11 662

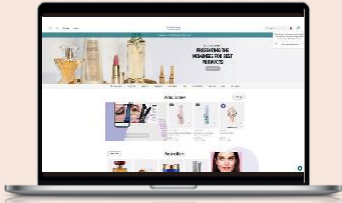
Oriflame araçları

Ürünleri tavsiye etmenize, tanıtmanıza ve işinizi kurmanıza yardımcı olacak özel uygulamalar geliştirdik.

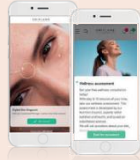
Paylaşım araçları

Sisteme yeni üyeler eklemeye yönelik araçlar

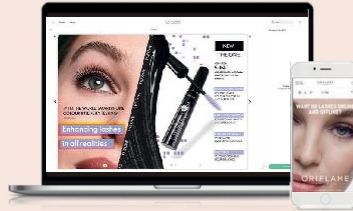
İş Yönetimi araçları



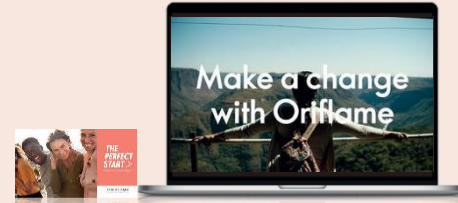
- 1 Kişisel Ana Sayfa**
Oriflame'e ait eksiksiz bir e-ticaret çözümü.
- 2 Sosyal Medya Kütüphanesi**
Sosyal medyada paylaşım için Oriflame markasına uygun görseller ve metinler.
- 3 Dijital Cilt Teşhis aracı**
Cildiniz, içinde bulunduğunuz iklim ve cilt bakımı tercihleriniz hakkında birkaç basit soruyu yanıtlayarak 2 dakikadan kısa bir sürede kişisel Novage+ Rutininiz için bir öneri alın.



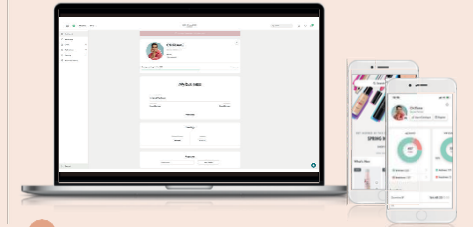
- 4 Cilt Bakımı Sunumu**
Keşif toplantılarını yürütmek, sisteme yeni kişileri dahil etmek ve cilt bakım ürünlerini tanıtmak için sunum materyali.
- 5 Wellosophy Sunumu**
Wellosophy Keşif toplantılarını yürütmek, sisteme yeni kişileri dahil etmek ve Wellosophy ürünlerini tanıtmak için sunum materyali.



- 6 Wellosophy Kılavuzu**
Oriflame'in Wellosophy ürünleri ve rutini için bir rehber.
- 7 Oriflame Kataloğu**
Yeni ürünleri ve harika teklifleri bu katalog içerisinde bulacaksınız.
- 8 E-Katalog**
E-Katalog'u paylaşın, müşterileriniz sepete ürün eklesin veya Ayrıcalıklı Müşteri ya da Marka Ortağı olarak kaydolun.
- 9 Wellness Club**
Sağlık ve yaşam tarzınızı iyileştirmeye yönelik 12 haftalık bir programı öğrenmek, paylaşmak ve bu programa katılmak için haftada bir kez bir araya gelen bir topluluk.



- 10 Fırsat Videoları**
Araştırma videoları - Oriflame'e katılma konusunda ilgi yaratın.
- 11 Oriflame Fırsat Sunumu**
Oriflame Fırsatını ilham verici bir şekilde sunun.
- 12 Mükemmel Başlangıç - İlk 90 Gününüz**
Bağımsız bir Oriflame Marka Ortağı olarak işe başlamak için atmanız gereken adımları açıklayan bir kılavuz.



- 13 Mobil Ofis**
İşinizi yönetin, programlar hakkında en son haberleri ve bilgileri alın, sipariş verin ve Marka Ortakları ağınıza oluşturun.
- 14 Oriflame Uygulaması**
Ürün bilgisi alın, sipariş verin ve siparişleri takip edin.
- 15 İş Takibim Uygulaması**
İşinizi gerçek zamanlı olarak büyütün ve yönetin.

Not: Araçlar yerel pazarlara göre değişiklik gösterebilir.

Kurallara uyarız

Bir Oriflame Marka Ortağı olduğunuzda Etik İlkeler ve Çalışma Kuralları sizin için de geçerli hale gelir. Diğer politikalarımız ve kılavuz ilkelerimizle birlikte tüm bunlar, yüksek düzeyde dürüstlük ve güçlü bir etik ve ahlaki vicdanla işinizde doğru seçimler yapmanıza yol açan çerçeveyi belirlemektedir. Bu nedenle, hepimiz Kurallar ve İlkeler konusunda ortak bir sorumluluk hissetmeliyiz.

Kurallarımızı veya İlkelerimizi tehlikeye atan bir davranışla karşılaşırsanız, bunu dile getirip düzeltmemize yardımcı olacağınıza inanıyoruz. Ek olarak;

Kurallarımıza, İlkelerimize ve diğer politikalarımıza ve her zaman yürürlükteki yasalara uymalısınız. Herkesin hayallerini gerçekleştirmelerini, ödüllendirici bir yolculuk yapmalarını, seyahat etmelerini, ürünlerimizden keyif almalarını ve harika görünmelerini sağlama konusunda her zamankinden çok daha tutkuluyuz. Girişimci ruhumuz, yaptığımız işte iyi olmamıza ve her zaman mükemmellik için çabalamamıza yardımcı oluyor. Hepiniz dünya çapındaki Oriflame topluluğunun bir parçasısınız ve birlikte çalışır ve birbirimizi desteklersek, 1 Numaralı Sosyal Satış Yapan Güzellik Şirketi olma vizyonumuza ulaşacağız.



Oriflame Marka Ortağı Yönetmeliği

İş Etiği İlkeleri ve Çalışma Kuralları

Oriflame İş Etiği İlkelerini ("İlkeler") ve Çalışma Kurallarını ("Kurallar") okumanız önemlidir, çünkü bunlar Marka Ortağı başvuru formunun şartlarının ayrılmaz bir parçasını oluşturur.

Bir Oriflame Marka Ortağı, Kurallar ve İlkeler ile büttende yayınlanan veya Oriflame Marka Ortağı na başka bir şekilde bildirilen kurallardaki değişikliklere uymalıdır.

Oriflame, Marka Ortağı başvuru formunda yanlış bilgi veren veya Kuralları ihlal eden herhangi bir Oriflame Marka Ortağının üyeliğini istediği zaman ve derhal geçerli olmak üzere sona erdime hakkını saklı tutar. Üyeliği feshedilen Oriflame Marka Ortakları, satış ağıları da dahil olmak üzere üyelikle birlikte gelen tüm hak ve ayrıcalıklarını kaybeder. Kurallar ve İlkeler, tüm Oriflame Marka Ortaklarının aynı yüksek standartları korumasını sağlamak amacıyla sizin güvenliğiniz için vardır. Oriflame etik standartları doğrultusunda, Oriflame Marka Ortaklarının, Çalışma Kurallarında belirli yükümlülükler belirtilmemiş olsa bile, Oriflame işlerini yürüttükleri ülkenin tüm yasal gerekliliklerine uymaları beklenmektedir ve gerekmektedir.

Oriflame İş Etiği İlkeleri

Oriflame Marka Ortağı olarak, Oriflame Ürünleriyle iş faaliyetimi aşağıdaki ilkeler doğrultusunda yürütmeyi kabul ederim:

- 1 Resmi Oriflame Gizlilik Politikası ve diğer Oriflame Yazılı Materyallerinde öngörülen Kurallara bağlı kalacağım ve uyacağım. Kuralların sözüne ve özüne uyağımı taahhüt ederim.
- 2 Oriflame Marka Ortağı sıfatıyla tanıştığım kişilerle iş yaparken benimseyeceğim yol gösterici ilke, bu kişilere bana davranılması ni istediğim şekilde adil davranmak olacaktır.
- 3 Oriflame ürünlerini, Oriflame kazanç fırsatlarını, ilgili eğitimleri ve Oriflame'in sunduğu diğer fırsat ve faydaları müşterilerime ve Marka Ortaklarıma dürüst ve gerçeğe uygun bir şekilde sunacağım. Yalnızca Oriflame'in resmi yazılı materyallerinde sözü geçen ürünler, kazançlar ve diğer fırsatlara ilişkin sözlü veya yazılı iddialarda bulunacağım.
- 4 Müşterilerime hizmet sunarken ve sipariş alırken ve aynı zamanda şikayetleri ile ilgilenirken nezakətli ve hızlı davranacağım. Ürün değişimlerine ilişkin olarak Oriflame Yazılı Materyallerinde öngörülen prosedürleri izleyeceğim.
- 5 Oriflame Marka Ortakları (ve bu sorumluluk seviyelerine yükseldiğimde Sponsor ve Direktörler (veya daha üst seviyedeki Marka Ortakları) için belirlenmiş olan çeşitli sorumlulukları, kabul edeceğim ve Oriflame Yazılı Materyallerinde öngörülüyor şekilde yerine getireceğim.
- 6 Yalnızca en yüksek doğruluk, dürüstlük ve sorumluluk standartlarını sergileyecek şekilde davranacağım.
- 7 Oriflame ağıni hiçbir koşul altında Oriflame tarafından onaylanmış ürünler veya hizmetler dışında bir ürünün veya hizmetin pazarlamasını yapmak amacıyla kullanmayacağım. Doğrudan tüketiciye satış yöntemine uyağım ve bu nedenle herhangi bir perakende satış noktası aracılığıyla satış yapmayacağım. Oriflame ürünlerini sipariş etmeleri için Oriflame'e yönlendireceğim.
- 8 Oriflame Ürünleriyle iş faaliyetimi yürüttüğüm ülkede, ve varsa uluslararası sponsorluk yaptığım ülkelerde, yürürlükte olan yasa ve düzenlemelere uyağım.
- 9 Oriflame üyeliğimin, Oriflame İş Etiği İlkelerini ve Oriflame Çalışma Kurallarını yerine getirdiğim sürece devam edeceğimi kabul ve beyan ederim.

ORIFLAME MARKA ORTAĞI YÖNETMELİĞİ

Oriflame Çalışma Kuralları

1. Tanımlar

- A. Bu belge kapsamında "Oriflame Marka Ortağı", unvan ve seviyesine bakılmaksızın (Liderler, Direktörler ve daha üst seviyedeki Marka Ortakları dahil) tüm Oriflame Marka Ortaklarını kapsamaktadır.
- B. "Kişisel Ana Sayfa", Oriflame Marka Ortağı yaranna, seçili pazarlardaki, Oriflame tarafından tasarlanan, yayınlanan ve sunucuda barındırılan web sitesi anlamına gelmektedir.
- C. "Oriflame", aksi bu belgede belirtilmedikçe, Marka Ortağı Başvuru Formu'nu imzaladığınız yerel Oriflame kuruluşunu ifade eder.
- D. Bu dokümandaki "Oriflame Doğrudan Müşterileri", Türkiye'de faaliyet gösteren kozmetik, kişisel bakım, gıda ve gıda takviyesi ürünleri satışı yapan parfümeri, kozmetik mağazaları, marketler, süpermarketler, bakkallar ve güzellik merkezleri, kuaförler, berberler gibi her türlü perakende satış noktasından oluşan ve münhasıran Oriflame Türkiye'ye tahsis edilen müşteri grubunu ifade etmektedir.
- E. "Sponsorluk Bağı", Oriflame Marka Ortağı, onun Sponsoru ve yukarıya doğru Oriflame'e kadar uzanan tüm bağı ifade etmektedir.
- F. "Kişisel Grup", bir Oriflame Marka Ortağının, doğrudan sponsor olduğu %25 Marka Ortakları veya onların alt ekipleri hariç, doğrudan veya dolaylı olarak sponsor olduğu diğer tüm Oriflame Marka Ortaklarını ifade eder.
- G. "Grup", bir Oriflame Marka Ortağının, doğrudan sponsor olduğu %25 Marka Ortakları ve onların alt ekipleri de dahil olmak üzere tüm alt ekibini ifade eder.
- H. "Oriflame Yazılı Materyalleri", (bu Politika Kılavuzunu da kapsayan) Marka Ortağı Kazanç Planı, Ürün Kataloqları, Oriflame Başlangıç Paketi yazılı materyalleri, Bülten ve her türlü basılı veya Oriflame'in resmi web sitesinde yayınlanmış olan bilgi anlamına gelmektedir.
- I. "Sponsor", diğer Marka Ortaklarını sisteme dahil eden, onları Oriflame ile tanıştıran ve çalışmalarında onları eğiten ve destekleyen Marka Ortağı ni ifade eder.

Büyük harfle başlayan ancak burada tanımlanmamış olan tüm terimler Marka Ortağı Kazanç Planı'nın önceki bölümlerinde belirtilen anlamları taşımaktadır

2. Üyelik

- 2.1 Genel bir kural olarak, Oriflame Marka Ortağı olabilmek için halihazırda kayıtlı olan bir Oriflame Marka Ortağının adaya sponsor olması gerekmektedir. Belirli durumlarda Oriflame, potansiyel bir Oriflame Marka Ortağını herhangi bir ekibe dahil edebilir.
- 2.2 Bir kişinin doğrudan veya dolaylı olmasına bakılmaksızın yalnızca bir Oriflame üyeliği bulunabilir. Dolaylı üyelik, örneğin üyeliğin Oriflame'e Marka Ortağı olarak kayıtlı bir şirketin hissedarı olarak elde edilmesi gibi durumlarda verilen üyeliktir.
- 2.3 Oriflame herhangi bir başvuru veya yeniden yapılan başvuruyu kabul etmeme hakkını saklı tutar.
- 2.4 Oriflame Marka Ortağı olabilmek için adayın hukuki ehliyetle sahip olabileceği yaşta olması gerekmektedir.
- 2.5 Üyelik, yalnızca gerçek kişilere veya tarafların eş ya da ebeveyn ve çocuk/çocuklardan oluştuğu limited şirket veya ortaklığa Oriflame tarafından onaylanacak iş süreci devri kapsamında verilecektir. Tüzel kişiler onlar adına hareket edebilecek kişinin ismini ve söz konusu kişinin yetkisinin sınırlarını Oriflame'e bildirmekle yükümlüdür. Ortaklar müştereken sorumludur ve ödeme yapılmaması durumunda Oriflame tüm alacakları ortakların birinden veya her ikisinden talep edebilir.
- 2.6 Oriflame Marka Ortağı, üye olduktan sonra 30 gün içerisinde (veya Türkiye'de yürürlükte olan mevzuattaki kuralara göre daha uzun bir süre sonra) üyelikten ayrılabilir ve gerekli olan başlangıç malzemeleri ve ürünlerin yanı sıra ödemiş olduğu tüm ücretleri Oriflame'den geri alabilir.
- 2.7 Oriflame Marka Ortakları, Oriflame'e üye olduktan 30 gün sonra istedikleri zaman Oriflame'e yazılı bildirimde bulunarak üyelikten ayrılabilir. Böyle durumlarda, üyeliğin sonlanması 30 gün önce Marka Ortağı'nın üye olmak veya üyeliğini devam ettirmek için Oriflame'e ödediği herhangi bir ücret haricinde, Oriflame'in maddede 2.6.'da belirtilen herhangi bir geri ödeme yapma yükümlülüğü yoktur.

2.8 Bir Oriflame Marka Ortağının üyeliği otomatik olarak sona erecektir: (i) Marka Ortağı Hüküm ve Koşullarına göre yenilenmediği sürece kaydın yıldönümünde; veya (ii) bir Marka Ortağı 12 ardışık ay içinde sipariş vermemişse. Bir Marka Ortağının üyeliğini yenilememesi durumunda, Marka Ortağı Sözleşmesi otomatik olarak feshedilecek, ancak Oriflame Ürünlerini satın almaya devam etmesine izin verecek olan Ayrıcalıklı Müşteri için hüküm ve koşullar altında bir Ayrıcalıklı Müşteri olarak Oriflame'e kayıtlı kalacaktır. Ayrıca, alt sıra ağı orijinal sponsorluk çizgisinde kalacaktır.

2.9 Üyelik, ilgili hüküm ve koşullarda belirtildiği şekilde yenilenebilir.

2.10 Oriflame Marka Ortaklarından birinin eşinin de Oriflame Marka Ortağı olmak istemesi halinde, iki eş birlikte aynı üyelik altında (limited şirket veya ortaklık şeklinde) veya eşlerden birinin önceden Oriflame Marka Ortağı olması halinde diğer eş kayıtlı olan eşin sponsoruğu altına kaydedilecektir. Bir Oriflame Marka Ortağının eşinin ayrı üyelikle kayıt olması durumunda, önceden kayıtlı olan eş hak etmiş olduğu daha yüksek nakit ödül eğer sonradan kaydolun eşin herhangi bir nedenle üyelikten ayrılmasından kaynaklıyorsa, eş tarafından hak edilen her türlü nakit ödül bu nakit ödülden düşüldür.

2.11 Eski Oriflame Marka Ortakları (veya eski Oriflame Marka Ortaklarının eşleri) aşağıdaki koşullara uygun olmak kaydıyla yeniden üyelik başvurusu yapabilirler:

a)(Aksi Oriflame tarafından kabul edilmedikçe) Üyelik iptal talebi sebebiyle kaydı silinen Marka Ortaklarının tekrar kayıt olabilmeleri için en az altı ay beklemeleri gerekmektedir.

b)Yeni başvuruda bu kural kapsamında başvuru yapıldığı belirtilmelidir.

c)Eski bir Oriflame Marka Ortağı, üyeliğin yenilenmemesi nedeniyle feshedildiği durumlarda, üyeliğin feshedilmesini takiben en az 12 ay aktif olmaması durumunda, eski bir Oriflame Marka Ortağı olduğunu belirtmek için tekrar Marka Ortağı olmak için derhal başvurabilir.

d)Oriflame, İş Etiği İlkelerini ve/veya Oriflame Çalışma Kurallarını ihlal eden Oriflame Marka Ortağının üyeliğini sonlandırma hakkına sahiptir

2.12 Oriflame, Çalışma Kuralları ihlaline ilişkin süren bir soruşturma süresince bir Oriflame Marka Ortağının üyeliğini derhal geçeri olmak üzere 12 aya kadar askıya alma hakkına sahiptir.

ORIFLAME MARKA ORTAĞI YÖNETMELİĞİ

Oriflame Çalışma Kuralları (Devamı)

3. Sponsorluk Bağlarının Korunması

3.1 Oriflame Marka Ortakları ancak üyeliklerini iptal etmeleri ve 2.11'de belirtilen koşullar altında yeni üyelik başvurusunda bulunmaları halinde farklı bir sponsorluk altında yeniden kaydolabilirler. Marka Ortağı üyeliğini iptal etmesi durumunda, tüm mevcut grubunu ilk sponsoru lehine kaybeder.

3.2 Üyeliğin bir kişiden diğerine aktarılması ancak özel durumlarda ve Oriflame'in onayına bağlı olarak mümkün olabilmektedir.

3.3 Oriflame Marka Ortakları üyeliklerini yalnızca en yakın akrabalarına (sadece anne, baba, eş ve çocuklarla sınırlı olmak üzere) (Oriflame'in uygun bulması halinde) devredebilir. Oriflame'e söz konusu talebi içeren bir dilekçe ile başvurulmalıdır. Üyeliklerini bu kural kapsamında devretmiş olan Oriflame Marka Ortakları, son üyeliklerinin devrinden itibaren en az altı ay sonra yeniden üyelik başvurusunda bulunabilir.

3.4 Oriflame Marka Ortağının vefat etmesi ve Marka Ortağının kanuni mirasçılardan tarafından üyeliğin devrine ilişkin bir başvuru yapılmaması halinde, 6.4.1'teki koşul uyarınca, söz konusu Üyelik vefat tarihinden itibaren üç ay içinde iptal olur. Üyeliğin iptal olmasının ardından, vefat eden Oriflame Marka Ortağının tüm bekleyen alacakları Marka Ortağının kanuni mirasçı(ları)na ödenecektir. Oriflame, ödeme koşulu olarak söz konusu kişilerin kanuni mirasçı olduğunu kanıtlayan belgeleri talep etme hakkını saklı tutar.

3.5 Grubun veya grubun bir kısmının sponsor değişikliği yapması yasaktır.

4. Marka Ortağının Sorumlulukları

Genel Sorumluluklar

4.1 Oriflame Marka Ortakları, aşağıda belirtilenler dahil ancak bunlarla sınırlı olmamak kaydıyla tüm yasalara uygun davranacaktır;

a) Vergi kaydı ve beyanına ilişkin yükümlülükteki tüm vergi yasaları ve düzenlemeleri dahil olmak üzere, üyelik faaliyetlerine ilişkin düzenlemeler ve ilkeler.

b) Oriflame Marka Ortakları kendileri veya Oriflame'in itibarına zarar verebilecek herhangi bir faaliyet içinde bulunmayacaktır.

c) Kişisel Ana Sayfa ve diğer medya araçlarından yapılan her türlü reklama uygulanacak reklam faaliyetlerine ilişkin düzenlemeler ve ilkeler.

4.2 Oriflame Marka Ortakları; yerel gizlilik ve verilerin korunması kanunu uyarınca, mevcut müşteriler, potansiyel müşteriler ve diğer Oriflame Marka Ortakları tarafından sağlanmış olan kişisel bilgilerin korunması için gerekli adımları atacaktır.

Müşterilere karşı sorumluluklar

4.3 Oriflame Marka Ortakları yanıltıcı, aldatıcı veya haksız olan satış uygulamalarından kaçınacaklardır.

4.4 Bir müşteri ile iletişim kurduğu andan itibaren Oriflame Marka Ortağı kendisini tanıtmak ve söz konusu müşteri ile iletişim kurmasının veya etkinliğin amacını açıklamakla yükümlüdür. Oriflame Marka Ortağı, e-posta, web sitesi, sosyal medya sayfası ve benzeri her türlü yöntemle iletişim kurarken Oriflame Marka Ortağı kimliğine ilişkin tam şeffaflık sağlayacaktır. Alıcıya, açık isim ve iletişim bilgilerinin yanı sıra göndericinin Oriflame'in yetkilil temsilcisi olmadığına ilişkin bilgi verilecektir. E-posta imzası, kartvizit, web sitesi, sosyal medya sayfası ve benzerinde bulunan kimlik bilgilerinde "Oriflame Marka Ortağı" ibaresinin başına her zaman "Bağımsız" ifadesi eklenecektir. Oriflame Marka Ortakları kendilerini Oriflame'in yetkilil distribütörleri olarak tanıtamazlar.

4.5

Oriflame Marka Ortakları müşterilerine; ürün fiyatları ve varsa kredi koşulları, ödeme koşulları, iade politikaları dahil olmak üzere bekleme süresi, garanti şartları, satış sonrası servis ve teslimat tarihleri ile ilgili doğru ve eksiksiz ürün açıklamaları ve görselleri sunacaklardır. Oriflame Marka Ortakları, müşterilerden gelen tüm sorulara doğru ve anlaşılır cevaplar verecektir.

4.6 Oriflame Marka Ortakları; ürünün etkinliğine ilişkin iddialar yapılırken, sadece Oriflame tarafından yetki verilen sözlü veya yazılı ürün iddialarında bulunabilirler.

4.7 Oriflame Marka Ortakları; geçersiz, doğru olmayan, kullanılmayan veya başka şekilde uygulanamaz olan, teklifle ilgili olmayan veya müşteriye yanlış yönlendirecek başka bir şekilde teklif edilen herhangi bir örnek veya sözlü/yazılı metin kullanamaz.

4.8 Oriflame Marka Ortakları yanıltıcı karşılaştırmalarda bulunamaz. Karşılaştırılan noktalar/özellikler kanıtlanabilecek gerçeklere dayanmalıdır. Oriflame Marka Ortakları, herhangi bir şirket, işi veya ürünü doğrudan ya da dolaylı olarak haksız bir şekilde kötüleyemez veya bunlar hakkında iftira edemez. Oriflame Marka Ortakları, başka bir şirketin, işin veya ürünün ticari unvanının ve sembolünün getirdiği avantajlardan faydalanamaz.

4.9 Oriflame Marka Ortağı; kişisel alanlara izinsiz bir şekilde dahil olmamak adına müşteriyle kişisel, telefon veya elektronik bağlantı yoluyla iletişim kurarken bunu makul bir şekilde yapar ve makul saatleri tercih eder. Oriflame Marka Ortağı, müşterinin talebi üzerine, tanıtımı veya satış sunumunu sonlandıracaktır.

4.10 Ticari işlemlerde güven ilkeleri ve yasal mevzuata göre henüz reşit olmayanlar gibi rıza veremeyenleri korumaya yönelik ilkeler uyarınca Oriflame Marka Ortağının tüketiciye verdiği bilgi açık ve anlaşılır mahiyette olmalıdır.

4.11 Oriflame Marka Ortakları müşterilerinin güvenini suistimal etmeyecek ve ticari tecrübe eksikliğine saygı gösterecek ve bir müşterinin yaşını, hastalığını, zihinsel veya fiziksel zayıflığını, sağlığını, anlama güçlüğüne veya dil bilgisini eksikliğini çıkar sağlamak amacıyla kullanmayacaktır.

4.12 Oriflame Marka Ortakları; heride satınalma fiyatında herhangi bir düşüm ve iyileştirmeler beklenmiyorsa, ileriyi yönelik müşterilerin de Oriflame Marka Ortaklarından benzer satın almaları yapmaları için, müşterinin satınalma fiyatını düşürme ya da iyileştirme temsili üzerine kişileri ürün satın almaya teşvik etmemelidir.

Diğer Oriflame Marka Ortaklarına karşı sorumluluklar

4.13 Oriflame Marka Ortakları diğer Oriflame Marka Ortaklarının adaylarını çalamaz veya başka bir Oriflame Marka Ortağının sponsorluk bağındaki Oriflame Marka Ortakları'nın kendi ekibine geçmesini talep edemez.

4.14 Bir Oriflame Marka Ortağı, Oriflame Marka Ortaklarının fiili veya potansiyel satışlarını veya kazançlarını fiili veya potansiyel temsil etmeyecektir. Herhangi bir kazanç beyannamesi ve satış rakamı aşağıdaki gibi olmalıdır: (a) Doğru olmalı ve yanlış, aldatıcı veya yanıltıcı olmayan bir şekilde sunulmalı ve (b) ilgili pazardaki belgelenmiş ve doğrulanmış gerçeklere dayanmalıdır. Potansiyel Oriflame Marka Ortakları; (c) gerçek kazancın ve satışların kişiden kişiye değişeceği ve satıcının becenilerine, işe adanan zaman ve çabaya ve diğer faktörlere bağlı olacağı konusunda bilgilendirilmelidir; (d) gelir elde etme fırsatının doğru bir şekilde değerlendirilebilmesi için yeterli bilgi sağlanmalıdır.

ORIFLAME MARKA ORTAĞI YÖNETMELİĞİ

Oriflame Çalışma Kuralları (Devamı)

4.15 Oriflame Marka Ortağı, Oriflame Marka Ortağı tarafından yürütülen toplantılarla veya zorunlu olmayan eğitimlerle ilgili masrafları karşılamak için gerekli ücretler dışında Oriflame tarafından geliştirilmeyen / onaylanmayan materyaller veya hizmetler için diğer Marka Ortaklarından veya potansiyel Marka Ortaklarından ücret talep etmeyecektir.

Marka Ortakları tarafından geliştirilen pazarlama materyalleri, Oriflame politikaları ve prosedürleri ile tutarlı olmalıdır. Onaylanmış, yasal olarak izin verilen tanıtım veya eğitim materyalleri satan Oriflame Marka Ortakları diğer Oriflame Marka Ortaklarına: (i) Oriflame'in bağlı kaldığı ve sadece aynı standartlara uygun malzemeler sunmalı, (ii) ancak bu tür malzemelerin diğer Oriflame Marka Ortakları tarafından satın alınmasını zorunlu hale getirmemelidir; (iii) genel olarak piyasada bulunan benzer malzemelere eşdeğer ve belirgin bir kazanç olmaksızın, Oriflame Marka Ortağına makul ve adil bir maliyetle satış yardımı sağlanmalı; ve (iv) Oriflame'nin iade politikası ile aynı olan yazılı bir iade politikası sunmalıdır.

4.16 Oriflame Marka Ortağı diğer Oriflame Marka Ortaklarıyla iletişim kuracağı zaman bunu makul bir şekilde yapar ve makul saatleri tercih eder.

4.17 Oriflame Marka Ortaklarına, miktar veya değer açısından minimum satın alma ilişkin herhangi bir koşul öne sürmez. Benzer şekilde, Oriflame Marka Ortakları sponsor olduğu kişileri kendisi aracılığıyla sipariş vermeye, belirli bir miktarda sipariş vermeye veya ürün stoğu tutmaya zorlayamaz veya mecbur tutamaz. Tüm Oriflame Marka Ortakları doğrudan Oriflame'den istedikleri miktarda ürün siparişi verme hakkına sahiptir, ancak bu siparişler sipariş hacmine bağlı olarak hizmet ve kargo bedellerine tabi olabilir. Tahmini satış ve tüketimi göz önünde bulundurarak elinde stok tutup tutmama kararı vermek tamamen Oriflame Marka Ortağı'nın inisiyatifindedir. Oriflame Marka Ortakları, diğer Oriflame Marka Ortaklarının makul olmayan miktarlarda ürün veya satışa yardımcı malzeme satın almasını talep veya teşvik etmez. Bir Oriflame Marka Ortağı, stok tutacağı ürün miktarını tahminen satabileceği veya tüketebileceği miktara bağlı olarak belirlemelidir. Oriflame Marka Ortakları kendilerini Oriflame'in yetkili distribütörleri olarak tanıtmazlar.

4.18 Oriflame Marka Ortakları Oriflame ağını, Oriflame tarafından resmi olarak onaylanmamış ve Oriflame politikaları ve prosedürleriyle uyumlu olmayan ürün, materyal veya satış yöntemlerinin pazarlanması amacıyla kullanamaz.

4.19 Oriflame Marka Ortakları, başka bir şirketin doğrudan satış temsilcilerini düzenli olarak ikna etmeye çalışamaz veya kendi ekibine geçmelemini talep edemez.

4.20 Oriflame Marka Ortakları, başka bir şirketin ürünlerini, satış ve pazarlama planını veya başka bir şirketin başka herhangi bir özelliğini haksız bir şekilde kötüleyemez, iftira edemez.

4.21 Oriflame Marka Ortağı Oriflame'den bağımsız olup, Oriflame ile herhangi bir işçi/işveren anlaşması yoktur. Oriflame Marka Ortakları Oriflame İş Fırsatını sunarken müşterilerine işin bağımsız yapısını ve gerçekte Oriflame ile bir iş ilişkisinin olmadığını açıkça ifade edecektir.

4.22 Oriflame Marka Ortaklarının, Oriflame adına yükümlülükleri yerine getirme veya üstlenme yetkisi yoktur. Bu Kurallara uyulmamasından kaynaklanan herhangi bir masraf veya zararlar ilgili olarak Oriflame'i tazmin ederler.

4.23 Bir Oriflame Marka Ortağı, başka bir Oriflame Marka Ortağı adına sipariş veremez. Sipariş verilebilmesi için sözü edilen Oriflame Marka Ortağı'nın önceden yazılı onayı olması gerekmektedir.

4.24 Oriflame Marka Ortakları Kişisel Gruplarını oluştururken, kredi imkanı sunuluyorsa tüm yeni Oriflame Marka Ortaklarının kredi şartlarına uymasını sağlamakla yükümlüdür.

4.25 Sponsor olan bir Oriflame Marka Ortağı, sponsorluğun yaptığı Oriflame Marka Ortaklarını eğitmek ve motive etmekle yükümlüdür.

4.26 Oriflame Marka Ortakları, Oriflame'in önceden yazılı iznini almaksızın kendi Oriflame ticari faaliyetlerinin pazarlamasını yapmak amacıyla televizyon, internet, radyo, dergi gibi medya araçlarında Oriflame hakkında veya Oriflame'e atıfta bulunarak röportaj yapamaz veya (kısaca mesaj, internet vs. gibi viral reklamlar dahil) herhangi bir reklam aracını kullanamaz.

4.27 Oriflame Marka Ortakları, Oriflame, Oriflame ürünleri veya hizmetlerini yanlış tanıtan veya bunlar hakkında yanlış veya yanıltıcı bilgi veren veya Oriflame'in itibarına neden olabilecek sosyal medya iletişimlerinde yer almayacaktır.

5. Diğer kurallar ve ilkeler

5.1 Oriflame politikası kapsamında hiçbir özel bölge veya franchise mevcut değildir. Hiçbir Oriflame Marka Ortağı böyle bir bölge veya franchise verme, satma, devretme veya transfer etme yetkisine sahip değildir. Her Oriflame Marka Ortağı, kayıtlı olduğu ülkenin herhangi bir bölgesinde işini yürütmekte serbesttir.

5.2 Her Oriflame Marka Ortağı, kayıtlı olduğu ülkenin herhangi bir bölgesinde işini yürütmekte özgür olmasına rağmen, Oriflame Marka Ortakları, Oriflame Doğrudan Müşterilerine Oriflame ürünlerinin aktif satışını yapmayacak, tanıtımını yapmayacak veya sergilemeyecektir. Ancak, Marka Ortakları yine de Oriflame Doğrudan Müşterilerine pasif satış yapmakta serbest olacaklardır. Bütünlük açısından, Oriflame Doğrudan Müşterilerinden gelen ve Marka Ortağı'nın aktif çabalarının bir sonucu olmayan müşteri taleplerinin karşılanması, Marka Ortağı malları bu Oriflame Doğrudan Müşterisinin adresine teslim etse bile "pasif satış" teşkil eder. Medyada yer alan genel nitelikteki reklamlar veya promosyonlar pasif satış yöntemleri arasında değerlendirilir. İnternet satışları veya benzer yollarla yapılan satışlar da genel olarak pasif satışlardır. Ancak Oriflame Doğrudan Müşterilerine e-posta veya katalog göndermek veya doğrudan Oriflame Doğrudan Müşterilerine yaklaşmak, ilgili müşteri tarafından talep edilmediği sürece aktif bir satış yöntemi olarak görülecektir ve bu nedenle yasaktır.

5.3 Oriflame Marka Ortağı, Oriflame'in dünya çapında tüm ülkelerde değil, belirli pazarlarda faaliyet gösterdiği ne saygı göstermeli ve ilgili ülkelerde ticaret için geçerli olabilecek ürün güvenliği, ürün tescilli, ithalat ve diğer kurallarla ilgili yükümlülüklerle sıkı sıkıya uymalıdır. Oriflame, Oriflame Marka Ortakları tarafından Oriflame'in faaliyet gösterdiği pazarlar dışındaki ülkelere yapılan sınır ötesi ticarettten kaynaklanan veya bunlarla ilgili herhangi bir hasar, anlaşmazlık veya hak talebinden sorumlu değildir. Bu nedenle Oriflame, Oriflame Marka Ortağı'nı bu tür taleplerden tamamen sorumlu tutacaktır.

5.4 Bir Oriflame Marka Ortağı, Oriflame'den bağımsızdır. Kartvizitlerde, diğer basılı materyallerinde veya e-posta iletişimde kullanılabilecek tek unvan "Bağımsız (Güzellik) Marka Ortağı" veya "Oriflame Bağımsız (Güzellik) Marka Ortağı" ve nitelikli olduğunda "Bağımsız Güzellik Müdürü" ve Bağımsız Güzellik Direktörü"dür.

5.5 Oriflame tarafından sağlanan promosyon malzemeleri, Kişisel Güzellik Mağazası ve her türlü sosyal medya uygulaması, ayrıca onay alınmaksızın belirtildiği şekilde kullanılabilir. Oriflame Marka Ortaklarının "Oriflame" kelimesini içeren alan adına sahip bir web sitesi veya ana sayfa kaydedilemeyeceği veya barındıramayacağı anlaşılmaktadır. Oriflame Marka Ortaklarının resmi Oriflame web sitelerine, bloglarına ve benzeri mecralara ziyaretçi yönlendirebilirler. Oriflame, yayınlanacak materyallere ilişkin ön onay hakkını saklı tutar. Oriflame Marka Ortaklarının online faaliyetlerine ilişkin kurallar Marka Ortakları için İnternet Kullanım Kurallarında daha detaylı açıklanmaktadır.

5.6 Oriflame ticari markaları, logoları ve ismi Oriflame Cosmetics S.A.'ya aittir ve Oriflame'in önceden yazılı izni alınmaksızın Oriflame Marka Ortağı tarafından basılı materyallerde kullanılmama veya İnternette yayınlanamaz. Söz konusu iznin alınmış olması halinde, ticari markalar ve logolar aynen Oriflame kılavuzlarında belirtildiği şekilde kullanılacaktır.

5.7 Aksi Oriflame tarafından yazılı olarak kabul edilmedikçe, Oriflame Marka Ortakları söz konusu markalar ve logoların basılı olduğu veya sergilendiği bir ürünü üretmez veya Oriflame dışında bir kaynaktan temin edemez.

5.8 Tüm Oriflame basılı materyalleri, videoları, fotoğrafları, dizaynları telif hakkıyla korunmaktadır ve tamamı veya bir kısmı Oriflame'in önceden yazılı onayını almaksızın herhangi bir kişi tarafından basılı materyallerde kullanılmama veya İnternette yayınlanamaz. Telif hakkıyla korunan materyal yasal olarak kullanıldığında, Oriflame telif hakkına görünür ve açık bir şekilde atıfta bulunulması zorunludur.

5.9 Oriflame web sitelerinin metin, grafik, fotoğraf, dizayn ve programlama gibi içerikler de telif hakkıyla korunmaktadır ve Oriflame'in önceden yazılı onayını almaksızın ticari amaçlarla kullanılmama.

ORIFLAME MARKA ORTAĞI YÖNETMELİĞİ

Oriflame Çalışma Kuralları (Devamı)

5.10 Spam (toplu olarak ve karşı tarafın iznisi olmaksızın e-posta göndererek elektronik iletişim sistemlerinin kötüye kullanımı) kesinlikle yasaktır. Marka Ortağı son tüketicilere gönderilecek tanıtım e-postalarının sayısını her bir bireysel alıcının haftada bir mesajdan fazlasını almamasını sağlayacak şekilde sınırlandırmalıdır. Söz konusu mesajlar Oriflame adına gönderilemez ve dolayısıyla mesajın içeriğine ilişkin tüm sorumluluk göndericiye aittir.

5.11 Hiç kimse, hiçbir koşul altında, ürünleri yeniden paketlenme veya ambalajında veya etiketinde değişiklik yapma yetkisine sahip değildir. Oriflame ürünleri yalnızca kendi orijinal ambalajında satılabilir.

5.12 Oriflame ürünleri, beyan edilen kullanım amaçlarına ve sunulan açıklamalara uygun olarak kullanıldığında herhangi bir hasar veya zarara neden olmaz. Oriflame ürünleri ürün sorumluluk sigortası kapsamındadır. Söz konusu sigorta hatalı bir üründen kaynaklanabilecek zarar veya hasarı kapsamakta fakat bir ürünün dikkatsiz veya ihmalkar uygulama veya uygun olmayan kullanımını kapsamamaktadır.

5.13 Oriflame'in her zaman vadesi geçmiş fatura tutarlarını Oriflame Marka Ortağına ödenecek olan Performans İskontoları veya Bonuslarından düşme hakkı saklıdır.

5.14 Oriflame fiyatlarını ve ürün serisini önceden haber vermeksizin değiştirme hakkını saklı tutar. Oriflame'in, fiyat değişimleri, ürün serisindeki değişiklikler veya ürünlerin stokta bulunmamasından kaynaklanabilecek zararlara karşılık herhangi bir Performans İskontosu, Bonus veya benzeri bir telafi ödeme yükümlülüğü yoktur.

5.15 Marka Ortağının Oriflame ile ilişkisi Marka Ortağının istifası ile sona erdiğinde talep edilmesi halinde, Oriflame:

(a) Marka Ortağından ürünleri yeniden satın almak. Oriflame'in para iadesi yapabilmesi için aşağıdaki koşulların tümünün karşılanması gerekir:

- iadeler satın alma tarihinden itibaren 12 ay içinde yapılmalı, ve

-

satış ağına ödenmiş olan performans iskontoları, primler veya nakit ödülleri düşüldükten sonra, ödenmiş olan aslı net fiyatın %90'ı iade edilecektir, ve Oriflame tarafından üretilmiş olan tanıtım malzemeleri, satış destek malzemeleri veya kileri de dahil olmak üzere iade edilen ürünler tekrar satılabilir durumda olan Oriflame ürünleri olmalıdır.

Bu madde kapsamında, (a) tekrar satılabilir durumda olan Oriflame ürünleri:

- kullanılmamış, açılmamış veya herhangi bir şekilde kurucağılanmamış; ve
- son kullanma tarihi geçmemiş; ve
- Oriflame tarafından halen kataloglarda satışı yapılan ürünler anlamına gelmektedir.

5.16 Eğer bir Oriflame Marka Ortağı, Oriflame'i veya itibarını herhangi bir şekilde olumsuz etkileyen veya Oriflame adının olayda geçmesine neden olan herhangi bir tartışma ya da etkinlikte hukuki ya da farklı sebeplerle yer alırsa bu Oriflame Marka Ortağı Oriflame'i konu hakkında derhal bilgilendirmelidir.

5.17 Oriflame, Oriflame Başarı Planı, hakediş koşullarını veya İş Etiği ve Çalışma Kurallarını derhal geçerli olmak üzere yenileme, geliştirmeye ve derhal uygulamaya koyma hakkını saklı tutar.

6. Direktörler ve Üzeri Unvanların Hakları Ve Sorumlulukları

Oriflame Marka Ortakları için geçerli olan yukarıdaki genel kurallara ek olarak, aşağıda belirtilen kurallar özel olarak Direktörler ve üzeri unvanlar için geçerlidir. Bu özel kurallardan herhangi birinin ihlali Direktör (veya üzeri unvan) statüsünün ve buna bağlı – her türlü hakediş de dahil - ayrıcalıkların derhal kaybedilmesine neden olacak ve üyeliğin iptaliyle bile sonuçlanabilecektir.

6.1 Bir Direktör (veya daha üst seviyedeki bir Marka Ortağı), her Kampanya Döneminde Kişisel Grup Marka Ortaklarına aşağıdaki hizmetleri sunmakla yükümlüdür:

- a) Yeni kayıtlar yapmak ve sürekli olarak kişisel grubu geliştirmek.
 - b) Kişisel Grup üyelerine destek olmak, rehberlik etmek ve motive etmek.
 - c) Eğitim, motivasyon, hedef belirleme ve takip amacıyla periyodik toplantılar düzenlemek.
 - d) Alt ekibindeki Oriflame Marka Ortaklarını Oriflame ürünleri ve iş faaliyetlerini en iyi şekilde yürütmeleri için eğitmek.
 - e) Düzenli iletişim sağlamak, toplantı tarihleri, yerleri, ürün haberleri, eğitim toplantıları vs. hakkında bilgi vermek.
 - f) Oriflame tarafından düzenlenen tüm seminer ve toplantılara katılmak,
 - g) İlkeler ve Kurallar uygulamak ve davranışlarıyla örnek olmak,
 - h) Bölge Satış Müdürü tarafından davet edildiği Oriflame iş toplantılarına katılmak.
- 6.2 Direktör ve üstü unvanların dikkat etmesi gerekenler:
- a) başka bir doğrudan satış firmasını, ürünü veya fırsatı pazarlayamaz, temsil edemez veya üyesi olamaz.
 - b) pazarlama faaliyetleri içinde olamaz veya destekleyemez.
 - c) başka firmaların Güzellik veya beslenme destek ürünlerini yada herhangi başka bir markanın reklamını yapamaz.

6.3 Bir Direktörün (veya üzeri unvanın) eşinin başka bir doğrudan satış şirketinin temsilcisi (ve/veya üyesi) olması durumunda, söz konusu eş Oriflame toplantı ve etkinliklerine katılmaz ve söz konusu eşin faaliyetleri Oriflame'den ayrı tutulmalıdır. Eşinin başka bir doğrudan satış şirketinin temsilcisi (ve/veya üyesi) olması durumunda Direktör (veya üzeri unvan) Oriflame'i bilgilendirmekle yükümlüdür.

6.4 Bir Direktörün (veya üzeri unvanın) vefatı halinde, geçerli ülkenin yasalarına uygun olarak, vefat eden kişinin Üyeliği Bir Direktörün (veya üzeri unvanın) mirasçısına miras kalabilir.

Üyeliğe ilişkin yazılı talep vefat tarihinden itibaren 3 ay içinde yapılmalıdır. Böyle bir talep olmaması halinde Üyelik sona erecektir. Açıklık getirmek gerekirse, Üyeliğe geçecek kişi Marka Ortağı olmanın hüküm ve koşullarını kabul etmeli ve bunlara uymalıdır.

6.5 Bir Direktör (veya üzeri unvan) zaman zaman Oriflame tarafından yazılı olarak bildirilecek ek kural ve talimatlara uymakla yükümlüdür.

7. Şikayet Yönetim Prosedürü

İş Etiği İlkeleri veya Çalışma Kurallarının ihlaline ilişkin şikayetler, yerel Oriflame satış organizasyonuna ve/veya söz konusu ülkede faaliyet gösteren Oriflame şirketinin Sorumlu Müdürüne iletilmelidir. Oriflame'in faaliyet gösterdiği tüm pazarlarda şikayetleri ele alan birim, yerel Oriflame İşletmesinin Sorumlu Satış Müdürüne (Oriflame İlkeleri Yöneticisi) bağlıdır.

Oriflame Marka Ortakları İnternet Kullanım Kuralları

Bu kurallar, Oriflame Marka Ortaklarının İnternetteki faaliyetlerini Oriflame'in marka inşa etme faaliyetlerine engel olmadan, telif hakkı ve reklama ilişkin yasalar, kurallar ve sözleşmeleri ihlal etmeden nasıl şekillendirebileceğine açıklık kazandırmayı amaçlamaktadır.

1. Genel Bilgiler

Oriflame Marka Ortaklarına kendi Marka Ortağı Kişisel Ana Sayfalarını (PBS) oluşturma imkanı ve Oriflame Ürünlerini ve iş fırsatını İnternette tanıtmak için merkezi olarak sağlanan çeşitli araçlar sunabilecektir.

Bu uygulamalar bugün Marka Ortaklarının Oriflame ürünlerini tanıtabilecekleri ve Oriflame'in hak sahibi olduğu görselleri ve logoları sergileyebilecekleri tek onaylı dijital araçlardır.

Marka Ortaklarının bunların resmi Oriflame siteleri olmadığını açıkça belirtmek kaydıyla, Oriflame, Oriflame ürünleri ve fırsatlarına ilişkin bilgileri aktarabilecekleri web siteleri açma hakkı vardır.

Sitenin kime ait olduğu her zaman açık bir şekilde belirtilmeli ve iletişim bilgileri görünür olmalıdır.

Marka Ortağı, Oriflame metinlerinden yalnızca kaynağa açıkça atıfta bulunarak alıntı yapılabilir.

Marka Ortakları, telif hakkı sahibinin izni olmadan telif hakkı ile korunan hiçbir bilgi veya diğer materyali yayınlamaz.

Marka Ortakları, Oriflame markasını asla siyasi pozisyonları veya dini ideolojileri desteklemek veya teşvik etmek için kullanamaz.

Marka Ortakları hiçbir koşulda kaba, aşağılayıcı, kaba, müstehcen, küfürlü, tehdit edici, ırksal veya etnik olarak nefret dolu veya başka şekilde sakırgan veya yasadışı bilgi veya materyal yayınlamaz.

Marka Ortakları duyurulmuş ürünleri, müşteri verilerini veya herhangi bir gizli bilgiyi hiçbir koşulda ifşa edemez.

2. Alan Adı

Marka Ortakları "oriflame" kelimesini içeren alan adlarını alamazlar. Marka Ortakları, müşteriye söz konusu sayfanın resmi bir Oriflame sayfası/grubu olduğuna dair yanlış yönlendirebilecek isim ve resimler kullanarak bir sosyal medya sayfası/grubu oluşturamazlar:

Bir Marka Ortağı Facebook, Instagram gibi sosyal medya kanallarında hesaplar açarken, bir sosyal medya (örneğin Facebook, Instagram) sayfası/grubu kurarken, kullanılan isim ve resim sayfanın bir bireye ait olduğunu açıkça belirtmelidir, örneğin: Anna'nın kişisel bir fotoğrafıyla "Anna'nın Oriflame Sayfası"

Bir sosyal medya sayfasının, grubunun adı örneğin "Oriflame Kazablanka" olmamalıdır ve resmi bir Oriflame görseliyle, örneğin Oriflame logosu ve Oriflame resimleriyle, birlikte kullanılmamalıdır.

3. Yasal Uyarı

Kendi web sitelerini ve sosyal medya hesaplarını oluşturan ve Oriflame'in bir parçası olduğunu belirten Oriflame Marka Ortakları:

- Bağımsız Oriflame Marka Ortakları, veya
- a) Bağımsız Oriflame Güzellik Marka Ortakları olduklarına ilişkin bilgileri açıkça belirtmekle yükümlüdür

Bu bilgi başlangıç sayfasında ve web sitesinin her sayfasında görünür olan bir yasal uyarı altında yayınlanacaktır. Web sitesinde veya sosyal medya sayfasının hesap bilgilerinde isim ve iletişim bilgileri yer almamalıdır.

Kendinizi Oriflame'in yetkili distribütörü olarak tanıtmazsınız.

Bu kurallar Marka Ortaklarının Oriflame ile ilişkili olmayan kişisel web siteleri için geçerli değildir.

4. İçerik ve Oriflame'i Kaynak Göstermek

Bir Marka Ortağı resmi Oriflame web sitesi içeriğinin hiçbir kısmını kopyalayıp kendi adıyla yayınlamaz. Bir Marka Ortağının kendi sitesinden veya sosyal medya hesaplarından Oriflame'e ait bir alandaki resmi Oriflame içeriğine bağlantı vermesi halinde bu durum açıkça belirtilmelidir.

5. Görsel Materyaller

Marka Ortakları resmi bir Oriflame web sitesindeki hareketsiz veya hareketli görselleri alıp kendi web sitelerinde yayınlamaz. Tüm görseller telif hakkı koruması altındadır ve Oriflame bunların kullanım hakkını elinde bulundurmaktadır. Söz konusu haklar Marka Ortaklarının kullanımını kapsamamaktadır.

- Hareketli görseller; videolar vs.: Varsa, paylaşma seçeneği ile kullanılabilir. Paylaşma seçeneği otomatik olarak kaynak siteyi gösterir.
- Model veya kişilerin resimleri: Varsa, paylaşma seçeneği ile kullanılabilir. Paylaşma seçeneği otomatik olarak kaynak siteyi gösterir.
- Oriflame ürünlerinin görselleri: Kaynak site görünür ve belirsizliğe mahal vermeyecek şekilde belirtildiği sürece paylaşma seçeneği olup olmasına bakılmaksızın kullanılabilir (örneğin: "Kaynak: www.oriflame.com 2019")

Fikri mülkiyetin bir Marka Ortağı tarafından kötüye kullanılmasıyla ilgili olarak 3. bir taraftan Oriflame'e yöneltilen tüm talepler Marka Ortağına aktarılacaktır.

6. Oriflame Logosu

Oriflame logosu, resmi Oriflame web sitelerinde bulunan

formatlarda kullanılabilir. Logo değiştirilemez veya canlandırılmaz ve yalnızca sayfa üstbilgisi veya altbilgisi olarak ve e-posta imzalarında orijinal biçiminde kullanılabilir..

7. Sosyal Medya Paylaşımları

Oriflame, bloglar, sosyal paylaşım siteleri ve benzeri ortamlarda yer alınmasını destekler. Marka Ortaklarının, Oriflame İş Etiği İlkeleri'nde ürün iddialarına ilişkin madde 3'e bağlı kalmak kaydıyla, uygun olduğunu düşündükleri bloglarda yer alması ve Oriflame ürünleri hakkında yorum yazması teşvik edilir. Paylaşımın ve kaynak bilgilerinin doğru bir şekilde görüntülenmesini sağlamak için Marka Ortakları mümkün olduğunca Oriflame'in sunduğu paylaşma seçeneğini kullanmalıdır.

8. Arama Motoru Pazarlaması

Marka Ortakları, Oriflame'in internet faaliyetleri ve reklama ilişkin kurallarına uymak kaydıyla, Google Adwords gibi arama motoru pazarlaması yapabilirler. Ek olarak;

- Reklamın bir Bağımsız Marka Ortağına ait olduğu açıkça belli olmalıdır.
- Başlık bu reklamın resmi veya Oriflame tarafından desteklenen bir reklam olduğu izlenimi vermemelidir; ve
- "Oriflame" kelimesinin anahtar kelime olarak
- kullanılması yasaktır.

Bir kaynaktan (Adwords vb.) kelime satın alan kişinin bir marka sahibinin haklarını ihlal etmiş olması durumunda tamamen kendisinin sorumlu olduğunu unutmayınız.

9. Eğitim ücretleri

Marka Ortaklarının, Oriflame Çalışma Kurallarının 4.15. maddesinde açıklananlar dışında, çevrim içi eğitimler ve web seminerleri için ücret talep etmelerine izin verilmez.

10. Spam yapmak

Spam yapmak - istenmeyen toplu mesajların gelişigüzel gönderilmesi - kesinlikle yasaktır.

Oriflame Marka Ortağı Çevrim içi Politikasının nasıl takip edileceğine dair daha pratik bilgiler ve örnekler için lütfen Oriflame web sitesinde oturum açtıktan sonra bulabileceğiniz Marka Ortağı Dijital El Kitabına bakın.

Bir Tüketici/Potansiyel Oriflame Üyesi ile İletişime Geçerken Yapılması Gerekenler:

- Kendinizi ve Oriflame'i tanıtn.
- Talebinizin amacını ve Oriflame'in sahip olduğu ürün kategorilerini açıklayın.
- Her türlü soruyu adil, doğru ve anlaşılabilir bir şekilde yanıtlamaya çalışın.
- Sadece Oriflame tarafından yetkilendirilmiş ürünler hakkında iddialarda bulunun. İletişim kurduğunuz kişiyi, ürünler ve ürün iddiaları hakkında daha fazla bilgi edinebileceği Oriflame web sitesine yönlendirin.
- İletişim kurduğunuz kişinin mahremiyetine ve diğer olası kişisel sınırlamalara saygı gösterin (zaman, mekan, yaş, fiziksel durum gibi)
- Sizden istendiğinde açıklamaları nıza son verin (ve oradan ayrılın).
- Müşterilerin veya potansiyel müşterilerin kişisel verilerini yalnızca gerektiğinde toplayın ve / veya saklayın ve bu kişisel verilerin gizlilik ve kişisel verilerin korunmasıyla ilgili yerel yasalara uygun olarak ele alınıp korunmasını sağladığınızdan emin olun.
- AB'de ikamet eden müşterilerin kişisel verilerinin toplanması ve saklanması hakkında bilgi edinmek için Bağımsız Oriflame Marka Ortakları için GDPR (Genel Veri Koruma Yönetmeliği) e-öğrenimini alın.

Oriflame ürünlerinin satışını yaparken:

- Müşteriye ürünler, ürünlerin fiyatları, ödeme koşulları ve teslim tarihleri hakkında doğru bilgiler verin veya ilgili kişiyi ürünler hakkında daha fazla bilgi edinebileceği Oriflame web sitesine yönlendirin.
- Müşteriye bekleme süresi ve siparişi iptal etmek için belirtilen süre, siparişini iade etme hakkı ve tekrar satılabilir durumdaki ürünler için para iadesi alma hakkı konusunda bilgilendirin.
- Oriflame ürünlerinin garantileri, satış sonrası hizmet ve şikayet yönetim prosedürü hakkında müşteriye bilgi verin.

Potansiyel Marka Ortaklarına sunum yaparken:

- Gerçek kazancın ve satışların kişiden kişiye değişeceği ve satıcının becerilerine, işe adanan zaman ve çabaya ve diğer faktörlere bağlı olacağı konusunda bilgi verilmelidir.
- Gelir elde etme fırsatının doğru bir şekilde değerlendirilebilmesi için yeterli bilgi sağlanmalıdır.

İletişim kurduğunuz kişiye Oriflame'in yenilikçi ürünlerin sürdürülebilir gelişimine odaklanan saygın bir doğrudan satış şirketi olduğu gerçeğini hatırlatmaktan çekinmeyin. Oriflame kaliteli ürünler ve bir iş kurma fırsatı sunmaktadır. Sunduğumuz iş fırsatı, kişinin mali durumunu bağımsız, eğlence ve esnek bir biçimde gelişmesini sağlarken aynı zamanda becerilerini ve özgüvenini artırmasına olanak verir.

Yapılmaması Gerekenler:

- Kendinizi Oriflame'in yetkili distribütörü olarak tanıtmayın. Tüketiciyi satın alması veya katılması için zorlamayın - satın almak veya katılmak istememeleri sorun değildir; eğer profesyonel bir izlenim bırakır ve adil davranırsanız daha sonra size dönebilirler.
- Ürün özelliklerini abartmayın – bir ürün kullanımına ilişkin tecrübenizi adil ve dürüst bir şekilde paylaşın; her zaman ürün broşürüne veya firma tarafından sağlanan diğer bilgilere başvurun.
- Aşağıdakiler hakkında abartılı ifadeler kullanmayın:
 - Oriflame ürünlerinin kullanımı, özellikleri ve nitelikleri,
 - Sunduğumuz kazanç fırsatı (ömeğin yükselmek için gerekli olan zaman, kolaylık, her seviye için tahmini kazanç miktarı ve genel olarak başarılı olmanın kolaylığı ve olabirliği – bunların tamamen bir kişinin Oriflame ile iş yaparken ayıracığı zaman ve göstereceği çabaya ve kişinin kendi beceri ve yeteneklerine bağlı olduğunu unutmayın!)
 - Kendi Oriflame başanız ve tecrübeniz veya bir başkasının doğru olmayan ya da yanıltıcı başan hikayesi ile ilgili abartılı ifadeler kullanmayın.
 - Yalan söylemeyin, yanlış yönlendirmeyin veya kandırmayın veya agresif, zorlayıcı veya saygısız bir tavır sergilemeyin.

- Bir sorunun yanıtını bilmiyorsanız veya emin değilseniz bunu iletişim kurduğunuz kişiye ifade etmekten çekinmeyin ve konuyu açıklığa kavuşturmak için Oriflame web sitesini ziyaret edin; daha sonra iletişim kurduğunuz kişiyi doğru bir şekilde bilgilendirin.
 - Müşterilerin, diğer Oriflame Marka Ortaklarının ve/veya potansiyel Oriflame üyelerinin kişisel bilgilerini uygun olmayan bir biçimde veya gerekli izni almadan kullanmayın.
 - Diğer şirketler ile doğrudan olmayan verilere dayanan karşılaştırmalar yapmayın.
- Başka bir şirketin itibarına zarar verecek haksız açıklamalarda veya eylemlerde bulunmayın veya sistematik olarak başka bir şirketin satış gücünü ikna etmeye çalışmayın veya sizinle çalışması için zorlamayın.
- Benzer satın alımlar için kişinin size başka müşteriler yönlendirerek satın alma fiyatını düşürebileceği veya geri kazanabileceği hakkında bir beyanda bulunarak kişiyi ürünleri satın alması için teşvik etmeye çalışmayın.

Oriflame Marka Ortağı Kazanç Planı sözlüğü

Oriflame Marka Ortağı Kazanç Planını açıklamak için kullandığımız temel terim ve kavramların tanımlarını aşağıda bulabilirsiniz.

AKTİF MARKA ORTAĞI: Belirli bir Kampanya Döneminde Kişisel BP sahip bir Marka Ortağı.

AKTİVİTE: Mevcut Kampanya Döneminde Kişisel BP kazanmış olan Marka Ortakları ve Üyelerin %'sindeki pay.

BONUSLAR: Bonuslar, Oriflame'e katılmak için iş fırsatını başkalarıyla paylaşarak ve Liderler geliştirerek elde edilebilecek bir ödüdür.

BAŞARI PUANI (BP): Her ürüne belirli sayıda Başarı Puanı atanır. Daha yüksek fiyatlı ürünler ve setler daha fazla Başarı Puanına sahiptir.

BAŞARI PUANI DÖNÜŞÜM TABLOSU: Başarı Puanlarının bir Ekip Bonusu seviyesine nasıl dönüştüğünü gösteren grafik.

İŞ HACMİ (BV): Katalog Fiyatından Anlık İndirim ve diğer ilgili indirimler, KDV ve diğer vergiler dahil Ortalama İndirimin düşüldüğü ürünlerin parasal değeri. Grup Siparişlerindeki Ekip Bonusunuzun miktar ve Direktör Bonusları toplam BV'nin bir yüzdesi olarak hesaplanacaktır. Satış Araçları ve Aksesuarlar gibi bazı ürünlerde BV azdır veya yoktur, bu farklılıklar Oriflame web sitesinde bulunabilir.

NAKİT ÖDÜLLER: Marka Ortağı Kazanç Planında Direktör unvanından başlayarak her yeni üvrana ulaştığınızda tek seferlik bir Nakit Ödül alırsınız.

KAMPANYA DÖNEMİ: Bir Kampanya Dönemi, pazarda bağlı olarak 21 gün, 14 gün veya bir aydır. Kampanya Dönemi, Ekip Bonusu, ünvan, iş konferansına katılma hakkı ve katalog tekliflerinin hesaplanması için kullanılır.

EKİP BONUSU: Kişisel Grubun siparişleri üzerine kazanılan %4-%25 ödüdür.

Ekip Bonusu seviyesi, Grup Siparişlerinizden kazanabileceğiniz yüzdeyi ifade eder. Ekip Bonusu, Ekip Bonus seviyesi ile Birinci Seviye Üyeler ve Marka Ortaklarının Ekip Bonus seviyesi arasındaki farka bağlıdır. Ekip Bonusu, toplam Grup Siparişlerinin İş Hacmi üzerinden, Paylaşım Kazancı düşülerek hesaplanır.

EKİP BONUS SEVİYESİ: Bu ifade, Grup Siparişlerinizde alabileceğiniz %4 ile %25 yüzde seviyesini ifade eder.

MÜŞTERİ: Oriflame'e kayıtlı olsun ya da olmasın, Oriflame Ürünlerini sipariş eden ve bunu yaparken tamamen veya esas olarak ticareti, işi, zanaatı veya mesleği dışında hareket eden herhangi bir kişi.

MÜŞTERİ/KATALOG FİYATI: Katalogda ve çevrimiçi olarak gösterilen müşteriler için nihai satış fiyatı.

ÇEKİRDEK TAKİM: Çekirdek Takım, Lider olmayı taahhüt eden Marka Ortaklarından oluşur. Genellikle bir Lider veya Direktör altında oluşturulan üç ila beş Marka Ortağından oluşur.

ELMAS KOL: Altı veya daha fazla %25 Kopmuş Kd Grubu ile herhangi bir seviyede Marka Ortağı olan kol.

ELMAS TAKİM: Elmas Direktör, Üst Elmas Direktör ve Çift Elmas Direktör unvanlarını içerir.

DİREKTÖR TAKİMİ: Direktör, Üst Direktör, Altın Direktör, Üst Altın Direktör ve Safir Direktör unvanlarını içerir.

ALT KOLLAR: Ağınızda altınızda bulunan tüm Marka Ortakları sizin alt hattnızdır.

EXECUTIVE KOL: On iki veya daha fazla %25 Kopmuş Kd Grubu ile herhangi bir seviyede Marka Ortağı olan kol.

EXECUTIVE TAKİMİ: Executive Direktör, Altın Executive Direktör, Safir Executive Direktör ve Elmas Executive Direktör unvanlarını içerir.

BRİNCİ SEVİYE MARKA ORTAKLARI: Kendiniz sisteme dahil ettiğiniz ve sponsor olduğunuz Marka Ortakları.

ALTIN KOL: İki veya daha fazla %25 Kopmuş Kd Grubu ile herhangi bir seviyede Marka Ortağı olan bir kol.

ANINDA İNDİRİM: Bu, Katalog Fiyatı (katalogda veya çevrimiçi/online olarak görülen fiyat) ile Marka Ortağı Fiyatı (ürünler için ödediğiniz fiyat) arasındaki farktır.

İNAKTİF MARKA ORTAĞI VEYA AYRICALIKLI MÜŞTERİ: Belirli bir Kampanya Döneminde Kişisel Bonus Puanı (KBP) kazanmamış olan bir Marka Ortağı veya Ayrıcalıklı Müşteri Bir Marka Ortağı veya Ayrıcalıklı Müşteri, inaktif 1 (mevcut Kampanyadan önce PBP'si olan), inaktif 2 (iki Kampanya önce PBP'si olan), inaktif 3 (üç Kampanya önce PBP'si olan ve KBP oluşturulmadığı sürece mevcut Kampanyanın kapanışında Kayıtlı Marka Ortakları ve Ayrıcalıklı Müşterilerden çıkarılacak olan) olabilir.

BAĞIMSIZ ORIFLAME MARKA ORTAKLARI: Genellikle "Marka Ortağı" olarak anılır. Bu, Oriflame Marka Ortağı Odül Planındaki ilk seviyedir ve Ekip Bonusu seviyesi %0 ile %8 arasında olan herkes olarak tanımlanır.

BAĞIMSIZ ORIFLAME DİREKTÖRÜ: Genellikle "Direktör" olarak anılır. Bu ifade, Direktör ve en yüksek Direktör seviyesi olan Safir Direktör'e kadar tüm seviyeleri içerir.

BAĞIMSIZ ORIFLAME LİDERİ: Genellikle "Lider" (Manager) olarak anılır. Bu ifade %12 Lider'den Üst Danışmana kadar olan seviyeleri içerir.

LİDERLİK: Bu ifade, diğer Marka Ortakları na sponsor olan ve liderlik eden Bağımsız Oriflame Marka Ortaklarını ifade eder. %12 Lider seviyesinden en yüksek Direktör seviyesi olan Elmas Başkan Direktör seviyesine kadar tüm seviyeleri için kullanılır.

KOL: Kd, Birinci Seviye Marka Ortağı ve onun tüm alt hattnından oluşur.

SEVİYE: Birinci Seviyenizin altındaki Kişisel Grubunuzdaki Marka Ortakları seviyelerde sayılır.

LİDER TAKİMİ: %12 Lider, %16 Lider, %20 Lider ve Üst Danışman ünvanlarını içerir.

AYRICALIKLI MÜŞTERİ: Oriflame ürünlerini online olarak satın alan ve kayıt ücreti olmaksızın Ayrıcalıklı Müşteri Kazanç Planı'nın tüm avantajlarından yararlanan bir müşteri.

MINİMUM GARANTİ: Tam bonus hak kazanmak için gereken minimum Bonus Puan miktarı bonus hak sahibi tarafından karşılanmadığında yapılan bonus ayarlaması. Ayarlama, bu bonusun bir kısmını aynı bonusun bir sonraki hak sahibine dağıtır. Minimum Garantili bir ağıdaki herkesin Lider geliştirme çabaları için adı bir şekilde ödülendirilmesi sağlanmıştır bir yoldur.

AĞ/NETWORK: Oriflame Marka Ortağı Kazanç Planında bu terim, %25 Kopmuş Kd (Split Out) Gruplarınız ve onların alt kolları da dahil olmak üzere size bağlı tüm Marka Ortaklarını ifade eder.

ORIFLAME CÜZDAN: Oriflame Cüzdan, Ayrıcalıklı Müşteriler ve Marka Ortakları için birikmiş kazançları saklayan sanal bir hesaptır. Oriflame Cüzdandaki toplam birikmiş bakiye sonraki siparişlerin ödemesinde kullanılır. Tek bir sipariş için kullanılan Oriflame Cüzdan'da biriken bakiye, sipariş değerinin %50'sini geçemez. Oriflame Cüzdandaki birikmiş bakiye sipariş değerinin %50'sinden fazla ise, aşan miktar sonraki siparişlerde kullanılmak üzere bırakılacaktır. Oriflame Cüzdan bakiyesi Mobil Ois ve Oriflame Uygulamalarında görülebilir.

KİŞİSEL GRUP (KG): Kişisel Grubunuz, doğrudan sizin sponsor olduğunuz tüm Üyeler ve Marka Ortaklarını (direk altınızda bulunanlar) ve bunlara bağlı olan ortakları içerir - ancak kendileri %25 Takım Bonusu seviyesine ulaşmış Marka Ortaklarını veya bunlara bağlı kişileri içermez.

BAŞKANTAKİMİ: Başkan Direktör, Üst Başkan Direktör, Altın Başkan Direktör, Safir Başkan Direktör ve Elmas Başkan Direktör unvanlarını içerir.

KAYITLI AYRICALIKLI MÜŞTERİLER VE MARKA ORTAKLARI: Son 3 Kampanya Dönemi içerisinde Kişisel Başarı Puanı kazanmış olan tüm Ayrıcalıklı Müşteriler ve Marka Ortakları.

PAYLAŞIM KAZANCI: Kayıtlı Ayrıcalıklı Müşteriler ve Marka Ortakları tarafından ürün önerilerinden doğan kişisel siparişlerde kullanılabilecek kazançtır. Kişisel Paylaşım Kazancı Oriflame Cüzdan'da birikir ve takip eden 3 kampanya içinde sonraki siparişlerin ödemesinde kullanılır. %10 Paylaşım İndirimi Katalog (Tüketici) Fiyatı üzerinden hesaplanır. Başarı Puanı olmayan ürünler, örneğin ödülleri, basılı materyaller ve numuneler, Paylaşım Kazancı için uygun değildir.

SPONSOR: Bir Sponsor, Oriflame'e katılacak yeni Marka Ortaklarını sisteme dahil eder ve faaliyetlerinde onları eğitir ve destekler. Birinci Seviye Marka Ortaklarının Sponsoru sizsiniz.

%25 KOPMUŞ KOL (AYRILIMS) GRUP: Bir Birinci Seviye Marka Ortağı %25 Takım Bonusu seviyesine ulaşığına, Kişisel Grubunuzdan ayrılır ve kendi Marka Ortaklarıyla birlikte %25 Kopmuş Kd Grubu haline gelir.

UPLINE (Üst Hat): Kendi Sponsorunuz ve Sponsorunuzun üzerindeki tüm Marka Ortakları sizin üst hattnızdır.

ORIFLAME MARKA ORTAĞI KAZANÇ PLANI

Marka Ortağı Kazanç Planı, Oriflame Cosmetics AG'ye ait global bir pazarlama materyalidir. Bu belgede aktarılan ifadeler ve örnekler sadece açıklaama amaçlıdır ve Oriflame ile nasıl iş yapılacağı konusunda destek olarak kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Kendi pazarınızda geçerli olan Oriflame Marka Ortağı Kazanç Planı hakkında tam bilgi için lütfen yerel Hüküm ve Koşullara ve özel pazarınızda geçerli olan Ticari Programlara bakın veya Müşteri Hizmetleriniz ile iletişime geçin.

TELAFİ FAYDALARI

Bu belgede telafi faydalarına ilişkin aktarılan ifadeler ve örnekler sadece açıklama amaçlıdır. Oriflame kazançları ilgili herhangi bir garanti vermemektedir. Fikili finansal sonuçları Oriflame Marka Ortakları arasında farklılık gösterebilir ve her Marka Ortağı'nın iş becerilerine, deneyimine, bireysel kapasitesine, çabasına ve harcadığı zamana bağlı olacaktır. Telafi Ödemeleri, yerel pazarlama özellikleri ve yönetmelikler nedeniyle her pazarda farklılıklar gösterebilir. Belirli bir pazarda geçerli olan Marka Ortağı Kazanç Planının yerel Finansal Faydaları hakkında tam bilgi için lütfen söz konusu pazarda geçerli olan yerel Hüküm ve Koşullar ile Politika ve Programlara bakın veya Müşteri Hizmetleriniz ile iletişime geçin.

KONFERANS PROGRAMLARI

Konferans Programları her pazarda farklılıklar gösterebilir. İlgili pazarda geçerli olan Oriflame Konferans Programları hakkında tam bilgi için lütfen yerel Konferans Programına bakın veya Müşteri Hizmetleriniz ile iletişime geçin.

YEREL DİLE ÇEVİRİLER

Bu belge İngilizce olarak hazırlanmıştır ve yerel çevirilere tabi olabilir. Bu İngilizce versiyonun yerel çevirisi ile belirli bir pazarda geçerli olan yerel Hüküm ve Koşullar ile Politikalar ve Programlar arasında herhangi bir tutarsızlık olması durumunda, yerel Hüküm ve Koşullar ile Politikalar ve Programlar geçerli olacaktır.

Marka Ortağı Kazanç Planı

ÜN VAN KOŞULLARI

MARKA ORTAĞI

%0 Marka Ortağı
Kişisel Grubunuzda 0-499 BP

%3 Marka Ortağı
Kişisel Grubunuzda 500-999 BP

%6 Marka Ortağı
Kişisel Grubunuzda 1000-1999 BP

LİDER TAKIMI

%12 Lider
Kişisel Grubunuzda 12000-3999 BP

%15
Kişisel Grubunuzda 4000-4 6999 BP

%18 Lider
Kişisel Grubunuzda 6600-9999 BP

Üst Lider
Kişisel Grubunuzda en az 10000 BP veya Birinci Seviyenizde bir veya daha fazla %25 Kıpmuş Kd Grup ve en az 4000 BPl'i bir Kişisel Grup.

DİREKTÖR TAKIMI

Direktör
Kişisel Grubunuzda en az 10000BP veya Birinci Seviyenizde bir %25 Kıpmuş Kd Grup ve 12 Kampanya Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 4 000 BP.

Üst Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 10000 BP veya Birinci Seviyenizde bir %25 Kıpmuş Kd Grup.

Altın Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 4 000 BP veya Birinci Seviyenizde iki %25 Kıpmuş Kd Grup.

Üst Altın Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 4000 BP veya Birinci Seviyenizde üç %25 Kıpmuş Kd Grup.

Safir Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Kişisel Grubunuzda en az 4 000 BP veya Birinci Seviyenizde dört %25 Kıpmuş Kd Grup.

ELMAS TAKIMI

Elmas Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde altı %25 Kıpmuş Kd Grup.

Üst Elmas Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde sekiz %25 Kıpmuş Kd Grup.

Çift Elmas Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on %25 Kıpmuş Kd Grup

EXECUTIVE TAKIMI

Executive Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kıpmuş Kd Grup.

Altın Executive Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kıpmuş Kd Grup ve 6 Altın Kd.

Safir Executive Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kıpmuş Kd Grup ve 9 Altın Kd.

Elmas Executive Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kıpmuş Kd Grup ve 9 Altın Kd.

BAŞKAN TAKIMI

Başkan Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kıpmuş Kd Grup ve 9 Altın Kd ve 3 Elmas Kol.

Üst Başkan Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kıpmuş Kd ve 9 Altın Kol ve 6 Elmas Kol.

Altın Başkan Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kıpmuş Kd Grup ve 9 Altın Kd ve 9 Elmas Kd.

Safir Başkan Direktör
12 Kampanya Döneminden 6'sında Birinci Seviyenizde on iki %25 Kıpmuş Kd Grup ve 9 Elmas Kol.

Elmas Başkan Direktör
Birinci Seviyenizde on iki %25 Kıpmuş Kd Grup artı 12 Kampanya Döneminden 6'sında 6 Elmas ve 6 Executive Kd.





Teşekkürler!

...bu heyecan verici ve kârlı yolculukta bize katıldığınız için teşekkür ederiz. Kendinize ve bize inandığınız için teşekkür ederiz. O ilk ruju, maskarayı veya cilt bakım setini tavsiye ettiğiniz ve Oriflame İş Fırsatı hakkında ailenizle, arkadaşlarınızla ve tanıdıklarınızla konuştuğunuz ve onların da hayatlarını daha iyi hale getirmelerine yardımcı olduğunuz için çok teşekkür ederiz.