

წარმატების გეგმა - Oriflame Rewards



ეს ორიფლეიმია

1967 წელს, სტოკჰოლმის ცენტრში მდებარე პატარა ოფისში, ძმებმა იონასმა და რობერტ აფ იოკნიკებმა კომპანია დააარსეს, რომელსაც მარტივი იდეა ედო საფუძვლად: შვედური ბუნებით შთაგონებული, მაღალი ხარისხის ბიუთი პროდუქტები ყველასთვის ხელმისაწვდომი უნდა ყოფილიყო და ყველას შეძლებოდა მათი შეძენა. თავიდანვე ამ იდეას კიდევ ერთი რწმენა ახლდა თან: წარმატება მათაც უნდა გაიზიარონ, ვინც ჩვენს პროდუქტებს სხვებს ურჩევს.

თითქმის ექვსი ათწლეულის შემდეგ, ჩვენ ვართ მსოფლიოში ერთადერთი შვედური ბიუთი საზოგადოება, რომელიც 60-ზე მეტ ქვეყანაში აერთიანებს სილამაზეს, კეთილდღეობასა და მეწარმეობას. ჩვენ გვაერთიანებს ისეთი ღირებულებები, როგორიც არის: ერთიანობა, სულისკვეთება და ჟინი.

ჩვენი პროდუქტები იქმნება იქ, სადაც შვედური ბუნება მეცნიერებას ხვდება. გვჯერა, რომ სილამაზე ასაკის ნიშნების არარსებობით კი არ განისაზღვრება, არამედ კეთილდღეობით.

წარმატება უნდა გააზიარო

სოციალური ქსელების, ინფლუენსერებისა და ონლაინ შეფასებების გაჩენამდე დიდი ხნით ადრე, ჩვენი ბიზნესი ადამიანებს შორის ნდობას ეფუძნებოდა — ადამიანები მათთვის ნაცნობ და გამოცდილ პროდუქტებს იმათ ურჩევდნენ, რომლებსაც ენდობოდნენ. სწორედ ასე ვითარდებოდა Oriflame თითქმის 60 წლის განმავლობაში.

დღეს ეს საზოგადოება მილიონზე მეტ ადამიანს აერთიანებს, რომლებიც დამატებით შემოსავალს იღებენ, საკუთარ გუნდს ქმნიან ან საკუთარ ბიზნესს ავითარებენ. სწორედ ეს იყო ჩვენი თავდაპირველი მიზანი — ადამიანებში სამეწარმეო პოტენციალის აღმოჩენა და მისი რეალიზების შესაძლებლობის მიცემა.

ეს გეგმა იმავე რწმენას ეფუძნება.



ვინც არ უნდა იყო, შენთვის შეთავაზება გვაქვს

შესაძლოა, პროდუქტი გიყვართ. შესაძლოა, გსურთ დამატებითი შემოსავალი, რომელიც თქვენს ცხოვრების წესს მოერგება. შესაძლოა, გსურთ გუნდის შექმნა და ბიზნესის აშენება.

ყველა იწყებს ერთნაირად და ჩვენ გთავაზობთ 3 შესაძლებლობას: შეიძინე, მოიწვიე, განავითარე ბიზნესი

შეიძინე

35%-მდე

მომენტალური ფასდაკლება პირად შეკვეთებზე

მზარდი ფასდაკლება 35%-მდე

მოიწვიე

10-25%

ბონუსი პირველი დონის შეკვეთებიდან

მიიღე შემოსავალი შენი პირველი დონის ყველა ბრენდ პარტნიორის შეკვეთებიდან. ბონუსი იზრდება ჯამური მოცულობის ზრდასთან ერთად

განავითარე

15-20%

გუნდური ბონუსი

შენი გუნდის ზრდასთან ერთად მიიღებ შემოსავალს შენი პერსონალური ჯგუფის მეორე და ქვედა დონეებიდან

მოთხოვნილებისა და ხედვების შესაბამისი დონეები

მომხმარებლები

დაინტერესებული პირადი მოხმარებისთვის და ოჯახის წევრებისთვის პროდუქტის შეძენით

გამყიდველები და ლიდერები

დაინტერესებულია პროდუქტის გაყიდვით და შემოსავლის მიღების შესაძლებლობით.

სარგებელი	უფასო რეგისტრაცია და პარტნიორობა ყველა შეთავაზებასა და აქციაზე წვდომა ექსკლუზიური წვდომა სიახლეებზე	**მომხმარებლების ყველა სარგებელთან ერთად,** + ტრენინგები და ღონისძიებები + წვდომა დამატებით შეთავაზებებზე გამყიდველებისთვის + წვდომა მოწვევისა და განვითარების ყველა შეთავაზებაზე
მომენტალური ფასდაკლება	**10%**	**25%** **30%** **35%**

ჯამური შეკვეთები 1 კატალოგის განმავლობაში

ფასდაკლებების ცხრილი

თქვენი ფასდაკლება დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა მოცულობის შენაძენს გააკეთებთ კატალოგის პერიოდში. 90 ლარიდან დაწყებული, თქვენს შეკვეთებზე მოქმედებს ფასდაკლებები; რაც უფრო მეტს შეიძენთ, მით უფრო გაიზრდება ფასდაკლების ოდენობა — მაქსიმუმ 35%-მდე.

შენი ჯამური შეკვეთა 1 კატალოგში	შენი ფასდაკლება
0₾-89₾	0%
90₾-159₾	10%
160₾ -349₾	25%
350₾-569₾	30%
570 ₾ და მეტი	35%

ერთი შეკვეთა, 4 მაგალითი.

100₾ — 100₾ შეკვეთა გაძლევთ **10% ფასდაკლებას**. შენი ფასდაკლება **10₾**

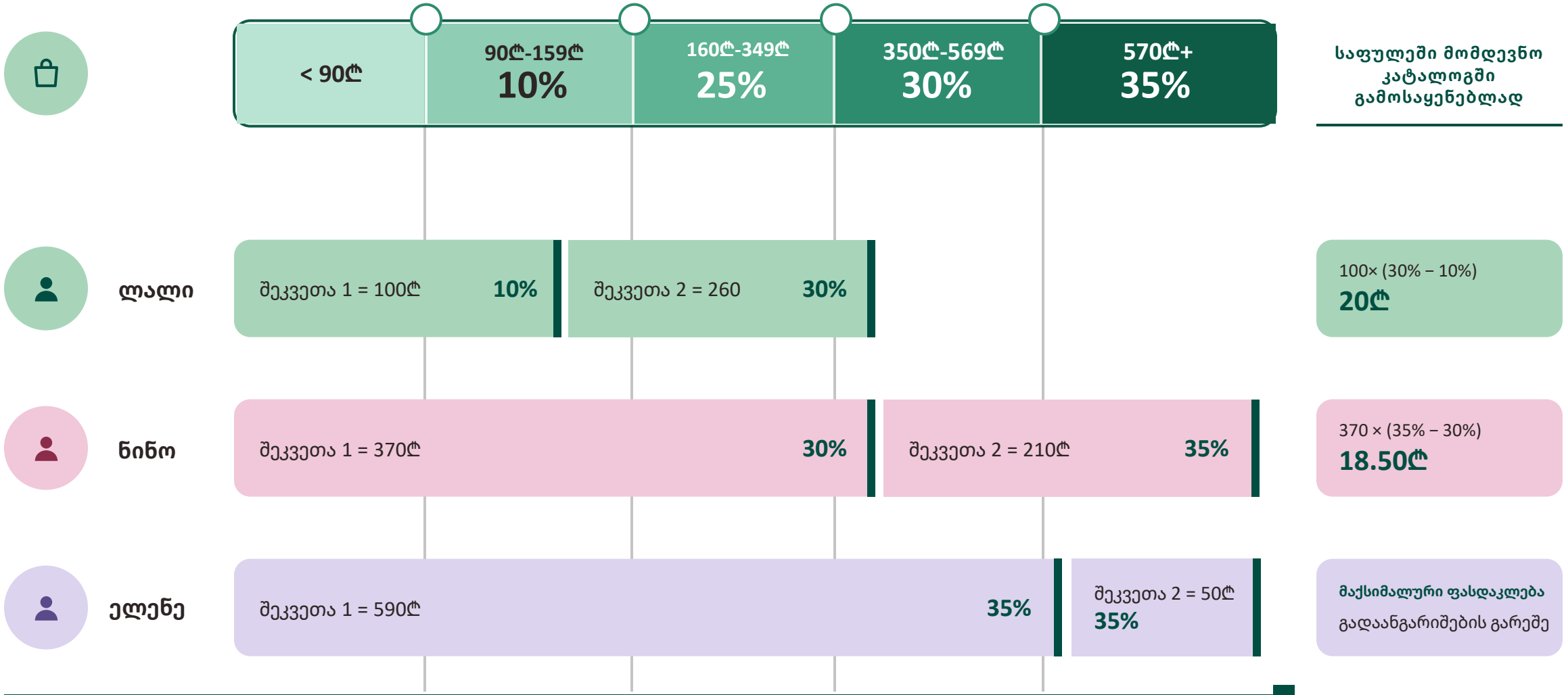
200₾ — 200₾ შეკვეთა გაძლევთ **25% ფასდაკლებას**. შენი ფასდაკლება **50₾**

400₾ — 400₾ შეკვეთა გაძლევთ **30% ფასდაკლებას**. შენი ფასდაკლება **120₾**

600₾ — 600₾ შეკვეთა გაძლევთ **35% ფასდაკლებას**. შენი ფასდაკლება **210₾**

ფასდაკლების საფეხურები ასახავს კატალოგის პერიოდში განხორციელებულ თქვენს რეალურ შეკვეთებს. რეგისტრაცია და შემდგომი აქტივობა აუცილებელ შესყიდვას არ მოითხოვს.

მაქსიმალური ფასდაკლება 1 კატალოგის განმავლობაში



ფასდაკლების საფეხურები ასახავს კატალოგის პერიოდში განხორციელებულ თქვენს რეალურ შეკვეთებს. რეგისტრაცია და შემდგომი აქტივობა აუცილებელ შესყიდვას არ მოითხოვს.

ჯამური შეკვეთები 1 კატალოგის განმავლობაში



შეიძინე- მნიშვნელოვანი პუნქტები

01 მომენტალურად

თითოეულ შეკვეთაზე ვრცელდება იმ საფეხურის შესაბამისი ფასდაკლება, რომელსაც თქვენი ჯამური შეკვეთის ღირებულება იმ მომენტისთვის მიაღწევს.

02 ჯამური შეკვეთა 1 კატალოგში

თქვენი შეკვეთების ჯამური ღირებულება ერთი კატალოგის განმავლობაში ითვლება. ყოველი ახალი კატალოგიდან თავიდან იწყება ათვლა.

03 კატალოგის დასრულებისას

ფასდაკლება ხელახლა გამოითვლება შეკვეთების ჯამური ღირებულების მიხედვით. თუ უფრო მაღალ საფეხურზე გადახვედით, სხვაობა თქვენს საფულეში ჩაირიცხება.

04 თქვენი საფულე

თანხა ავტომატურად გამოიყენება მომდევნო კატალოგის შეკვეთებზე — თითოეული შეკვეთის ღირებულების მაქსიმუმ 60%-ის დასაფარად. თანხა მოქმედებს მხოლოდ მომდევნო კატალოგში.

სანამ შემოსავალზე ვისაუბრებთ

შემოსავალი გარანტირებული არ არის და ის თითოეული ადამიანის შემთხვევაში განსხვავდება. იგი დამოკიდებულია პროდუქციის რეალურ გაყიდვებზე, თქვენი ჯგუფის ბრენდ პარტნიორების აქტივობასა და შესყიდვებზე, დახარჯულ დროსა და ძალისხმევაზე, შესაბამის საკვალიფიკაციო კრიტერიუმებსა და ბაზრის პირობებზე. წარმოდგენილი მაგალითები პირობითია და საილუსტრაციო მიზანს ემსახურება; ისინი არ ასახავს შემოსავლის ტიპურ მაჩვენებლებს. რეალური შემოსავალი შეიძლება განსხვავდებოდეს და ექვემდებარება მოქმედ გადასახადებს, გამონაკლისებსა და ადგილობრივ წესებს.

მოიწვიე · სიგანე

მიიღეთ სარგებელი თქვენი პირველი დონის ბრენდ პარტნიორების მიერ განხორციელებული შესაბამისი შეკვეთებიდან.

რა იცვლება თქვენთვის

მიიღეთ 10%-დან 25%-მდე მოწვევის ბონუსი თქვენი პირველი დონის ბონუს მოცულობიდან.

პროგნოზირებადი შემოსავალი, რომელიც ყოველი კატალოგის ბოლოს გამოითვლება.



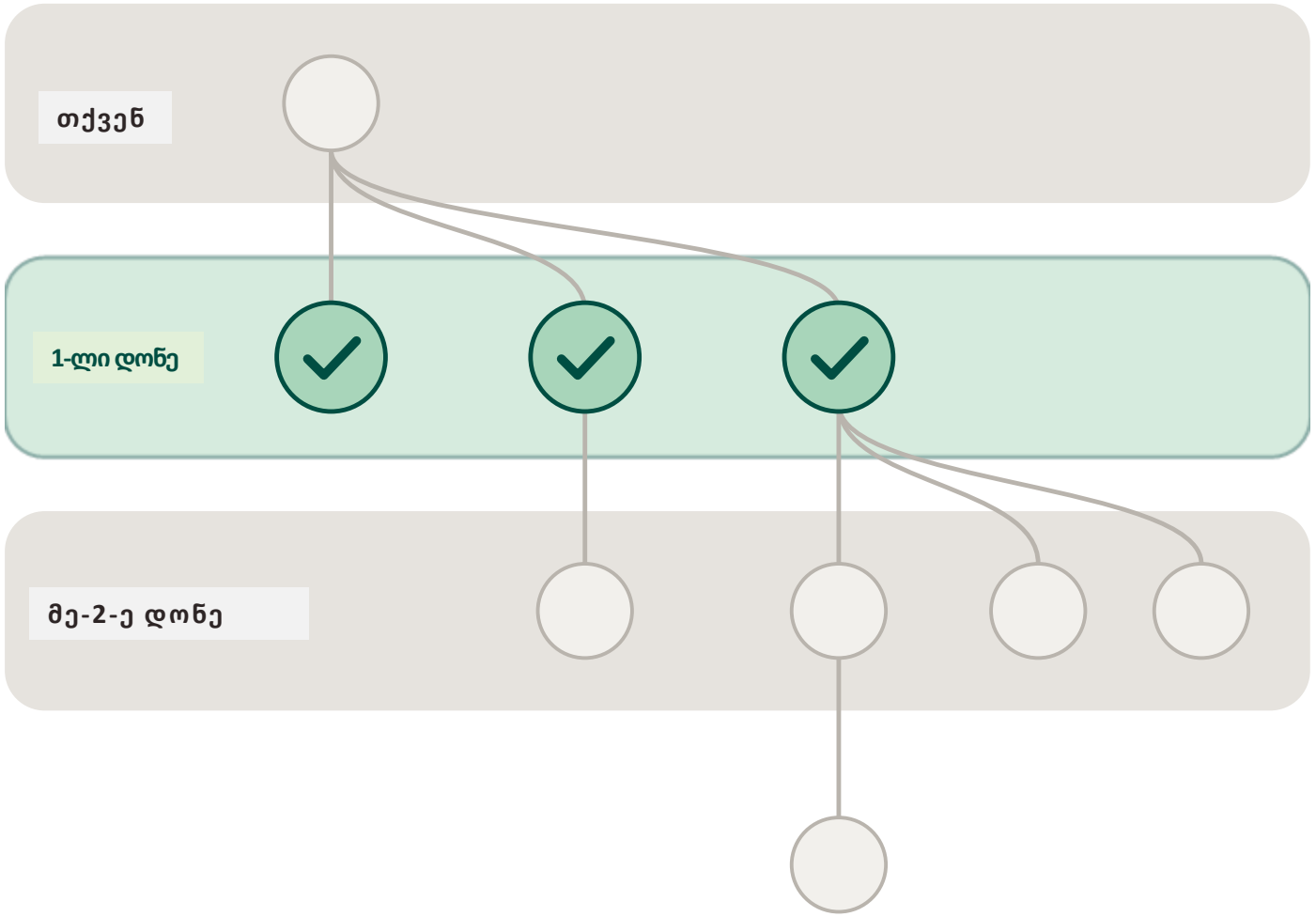
მოიწვიე: როგორ მუშაობს?

შემოსავალი თქვენი **პირადი შეკვეთებიდან** ეს არის მომენტალური ფასდაკლება. ეს არის **შეიძინე**

შემოსავალი თქვენი პირველი დონის პირადი შეკვეთებიდან . ეს არის **მოიწვიე**

თქვენს პირველ დონეზე მყოფი ბრენდ-პარტნიორების შესაბამისი პირადი შეკვეთები.

შემოსავალი მეორე და უფრო ქვედა დონეებიდან განვიხილოთ ოდნავ მოგვიანებით. ეს არის **განავითარე**



საერთო საზომი ერთეული ყველა შეკვეთისთვის

ბონუს მოცულობა (ბმ)

260 ლ – **65 ლ** = **195ლ** – **29.75ლ** = **165.25ლ**

მომხმარებლის ფასი.
კატალოგში მოცემული ფასი

მომენტალური ფასდაკლება.
25%, ვინაიდან 260 ლ შეკვეთა შედის 160ლ-349ლ დიაპაზონში

სუფთა ღირებულება
ფასდაკლების შემდეგ

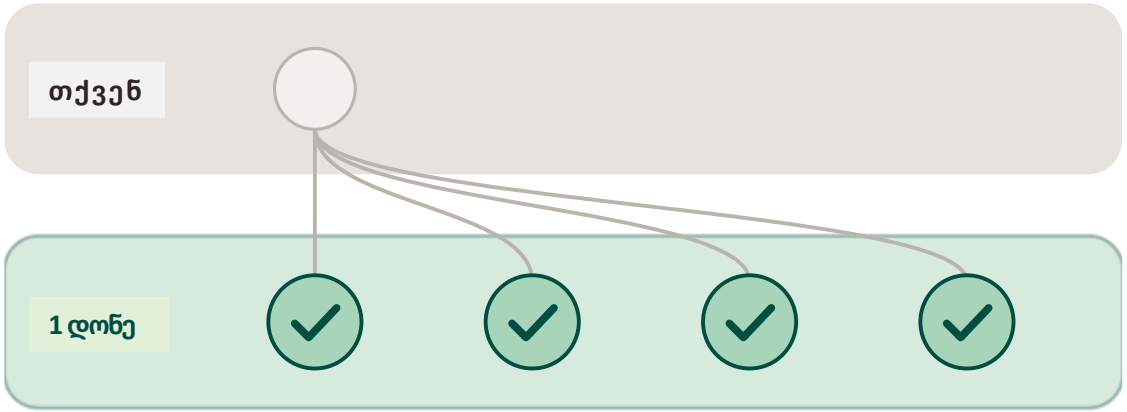
დღგ 18%. აკლდება; გადასახადი არ შედის ბონუსის გაანგარიშებაში

ბონუსის მოცულობა.თანხა, რომლიდანაც ანგარიშდება ყველა ბონუსი

ბონუსის მისაღებად, კატალოგის პერიოდში აუცილებელია აქტივობის შესაბამისი კრიტერიუმების დაკმაყოფილება. ნებისმიერი პირადი შესყიდვა უნდა უკავშირდებოდეს რეალურ პირად ან საოჯახო მოხმარებას, ან მომხმარებლის მხრიდან არსებულ, დოკუმენტურად დადასტურებულ მოთხოვნას. პროდუქციის შეძენა მხოლოდ ჯილდოს მიღების მიზნით დაუშვებელია. რეგისტრაცია და პარტნიორობის გაგრძელება არ ითხოვს რაიმე პროდუქტის შეძენას.

თითოეულ შეკვეთას გააჩნია ბონუს მოცულობა და მასში სრულად შედის ყველა პროდუქტი. გამონაკლისს წარმოადგენს მხოლოდ საბეჭდი მასალა, სინჯები და მიწოდების საფასური.

მიიღე 10% -დან 25% -მდე შენი პირველი დონის ბონუს მოცულობიდან



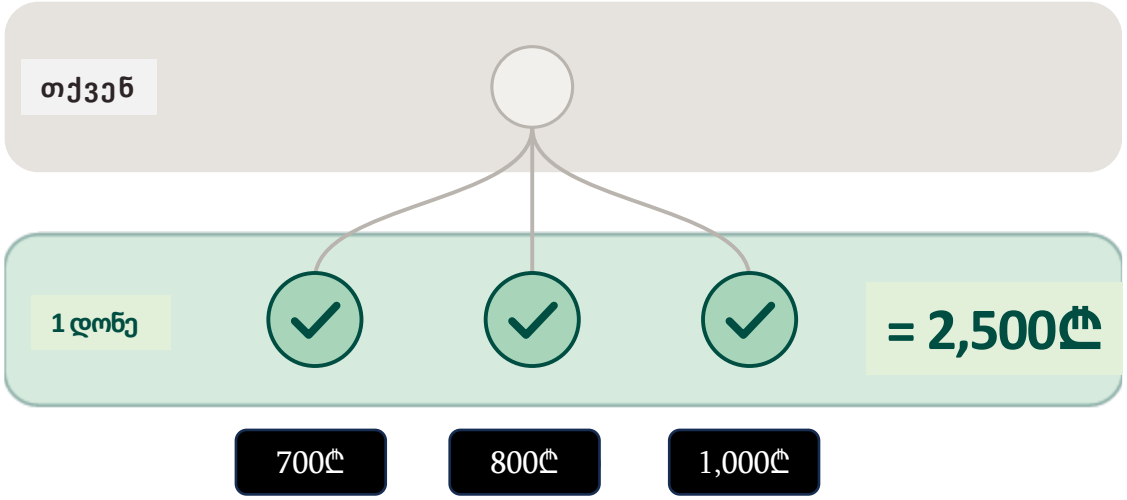
პირველი დონის ბონუს მოცულობა	მოწვევის ბონუსი
5,500₾- 13,700₾	25%
2,400₾-5,499₾	20%
800₾-2,399₾	15%
0₾-799₾	10%

დაანგარიშდება კატალოგის დასრულებისას, თქვენი პირველი დონის ჯამური ბონუს მოცულობის მიხედვით

ბონუსის მისაღებად თქვენი პირადი შეკვეთის **ჯამური** ბონუს მოცულობა უნდა იყოს **160₾** კატალოგის განმავლობაში. მოწვევის ბონუსის გამოსათვლელი პირველი დონის ბონუს მოცულობის **ზედა ზღვარი** არის 13,700₾

მოქმედებს საკვალიფიკაციო კრიტერიუმები. შესყიდვები უნდა ასახავდეს რეალურ მოხმარებას ან მომხმარებლის მოთხოვნას.

დაანგარიშების მაგალითი: 500₾ თქვენი პირველი დონიდან



პირველი დონის ბონუს მოცულობა	მოწვევის ბონუსი
5,500₾- 13,700₾	25%
2,400₾-5,499₾	**20%**
800₾-2,399₾	15%
0₾-799₾	10%

2,500₾ მოიცავს 2,400₾-5499₾ ზღვარს=**20%**.

სამმა ბრენდ პარტნიორმა განათავსა ჯამური 2500₾ ბონუს მოცულობის შეკვეთა თქვენს პირველ დონეზე კატალოგის განმავლობაში

20% × 2,500₾ =

500₾ მოწვევის ბონუსი

500₾

თქვენი პირველი დონიდან, 1 კატალოგში

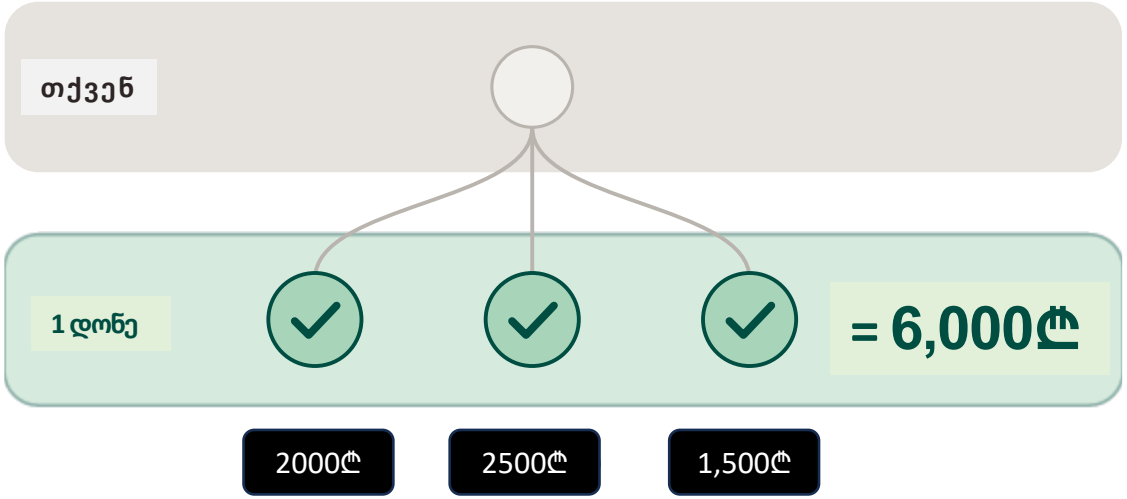
მიიღება კატალოგში ერთხელ, პირველი დონის ჯამური ბონუს მოცულობის მიხედვით

გამოითვლება თქვენი პირველი დონის ყველა ბრენდ პარტნიორის პირადი შეკვეთებიდან

€2,500₾ მოიცავს 2,400₾-5499₾ ზღვარს=20%

მხოლოდ საილუსტრაციო მაგალითი. ვარაუდობს, რომ დაკმაყოფილებულია საკვალიფიკაციო მოთხოვნები და გენერირებულია შესაბამისი მოცულობა. შემოსავალი გარანტირებული არ არის და შესაძლოა იცვლებოდეს.

დაანგარიშების მაგალითი: 1,500₾ თქვენი პირველი დონიდან



პირველი დონის ბონუს მოცულობა	მოწვევის ბონუსი
5,500₾- 13,700₾	25%
2,400₾-5,499₾	20%
800₾-2,399₾	15%
0₾-799₾	10%

6,000₾ მოიცავს 5,500₾ - 13,700 ზღვარს=**25%**.

სამმა ბრენდ პარტნიორმა განათავსა ჯამური 6,000₾ ბონუს მოცულობის შეკვეთა თქვენს პირველ დონეზე კატალოგის განმავლობაში

25% × 6,000₾ =

1,500₾ მოწვევის ბონუსი

1,500₾

თქვენი პირველი დონიდან, 1 კატალოგში

მიიღება კატალოგში ერთხელ, პირველი დონის ჯამური ბონუს მოცულობის მიხედვით

გამოითვლება თქვენი პირველი დონის ყველა ბრენდ პარტნიორის პირადი შეკვეთებიდან

€6,000₾ მოიცავს 2,400₾-5,499₾ ზღვარს=25%

მხოლოდ საილუსტრაციო მაგალითი. ვარაუდობს, რომ დაკმაყოფილებულია საკვალიფიკაციო მოთხოვნები და გენერირებულია შესაბამისი მოცულობა. შემოსავალი გარანტირებული არ არის და შესაძლოა იცვლებოდეს.



მოიწვიე- მნიშვნელოვანი პუნქტები

ვისი შეკვეთებიდან

თქვენი პირველი დონის ბრენდ პარტნიორების ყველა შეკვეთა. სტატუსსა და წოდებას არ აქვს მნიშვნელობა.

როგორ ვანგარიშობთ

ბონუს მოცულობის გამოთვლის ფორმულა: მომხმარებლის ფასი – მომენტალური ფასდაკლება – დღგ. ყველა პროდუქტი, გარდა ბეჭდური მასალების, სინჯების და მიწოდების საფასურის.

რამდენს გამოვიმუშავებთ?

კატალოგის განმავლობაში თქვენი პირველი დონის ბონუს მოცულობის **10%-დან 25%-მდე.** მოწვევის ბონუსს მიიღებთ როდესაც თქვენი პირადი შეკვეთების ბონუს მოცულობა მიაღწევს **160₾**-ს.

განავითარე · სიღრმე

დაეხმარეთ თქვენს გუნდს რეალური მომხმარებლებისთვის გაყიდვების განვითარებაში და მიიღეთ შემოსავალი თქვენი პირველი დონის მიღმა განხორციელებული შესაბამისი შეკვეთებიდან.

რას მიიღებთ შემოსავლის სახით

პერსონალური ჯგუფის მე-2 და ქვედა დონეებზე განხორციელებული შესაბამისი შეკვეთებიდან მიიღებთ გუნდურ ბონუსს: **15%-ს** მენეჯერის, ხოლო **20%-ს** დირექტორის წოდებით.

შესაბამის დონეებზე, გეგმის მოქმედი წესებისა და საკვალიფიკაციო კრიტერიუმების გათვალისწინებით.

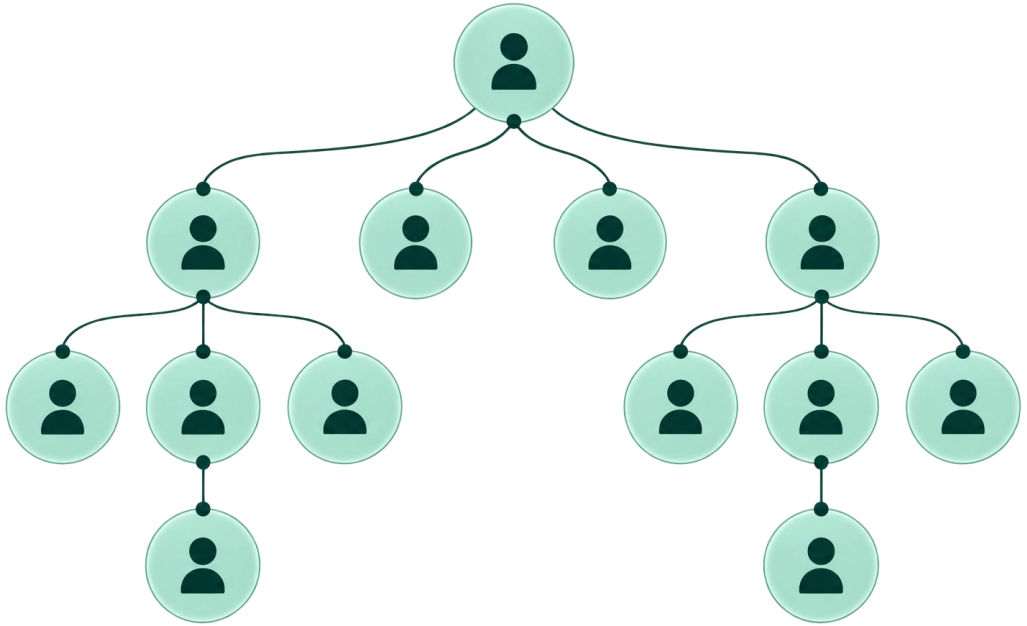
თქვენ შემოსავალს იღებთ ლიდერების განვითარებით — ადამიანების, რომლებიც ქმნიან საკუთარ გუნდებს და რეალურ მომხმარებლებზე მუშაობენ.





ეს გეგმა მათაც აჯილდოებს, ვინც საკუთარ გუნდსა და ბიზნესს ანვითარებს.

აქამდე განხილული ყველა შემოსავალი თქვენს და თქვენს პირველ დონეზე განხორციელებულ შეკვეთებზე იყო დამოკიდებული. მაგრამ რა ხდება თქვენი გუნდის პირველი დონის მიღმა?



გუნდური ბონუსი: როგორ მუშაობს.

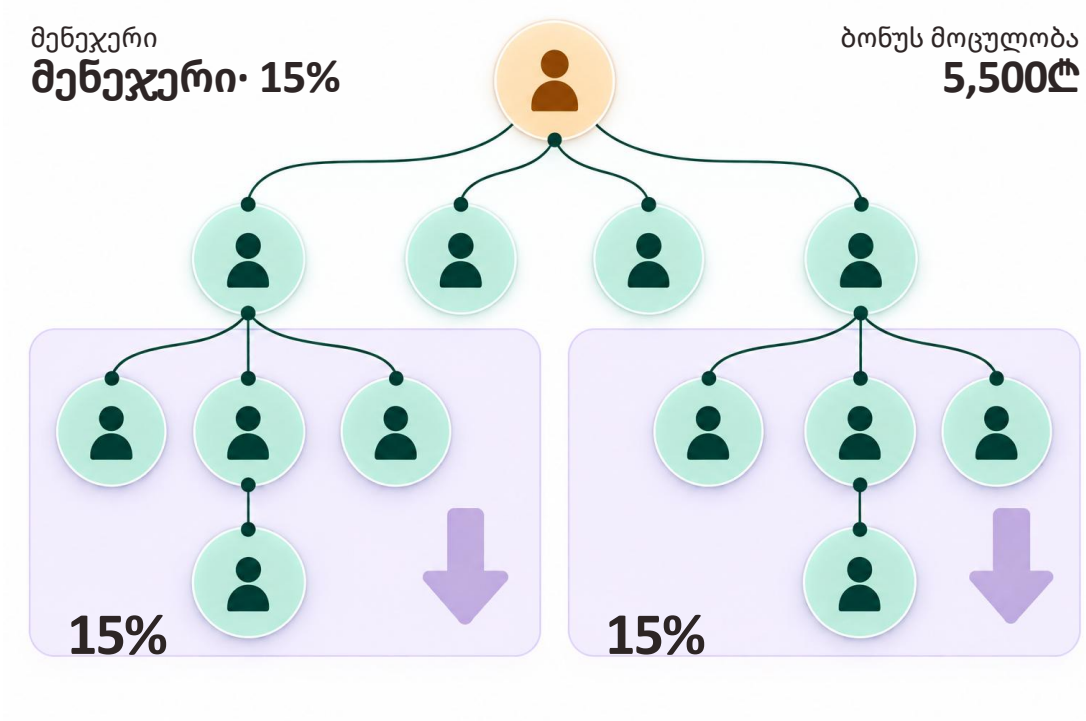
რომელი დონეებიდან. გუნდური ბონუსი მიიღება თქვენი პერსონალური ჯგუფის მე-2 და ქვედა დონეებიდან

კვალიფიკაციის პირობა. 160₾ ბონუს მოცულობის პირადი შეკვეთები და **800₾** ჯამური ბონუს მოცულობა პირველი დონიდან

გამოითვლება. თქვენი პერსონალური ჯგუფის მე-2 და ქვევით დონეების ბონუს მოცულობიდან. თქვენი პირველი დონიდან იღებთ მოწვევის ბონუსს

რამდენი. მენეჯერი: 15% - **5,500₾** ბონუს მოცულობის მიღწევის შემდეგ. **დირექტორი:** 20% -**13,700₾** ბონუს მოცულობის მიღწევის შემდეგ, ხოლო კვალიფიცირებული მენეჯერისგან-**5%**

მოქმედებს საკვალიფიკაციო კრიტერიუმები. შესყიდვები უნდა ასახავდეს რეალურ მოხმარებას ან მომხმარებლის მოთხოვნას. შესაბამის დონეებზე — მოქმედი გეგმის წესებისა და საკვალიფიკაციო კრიტერიუმების გათვალისწინებით.

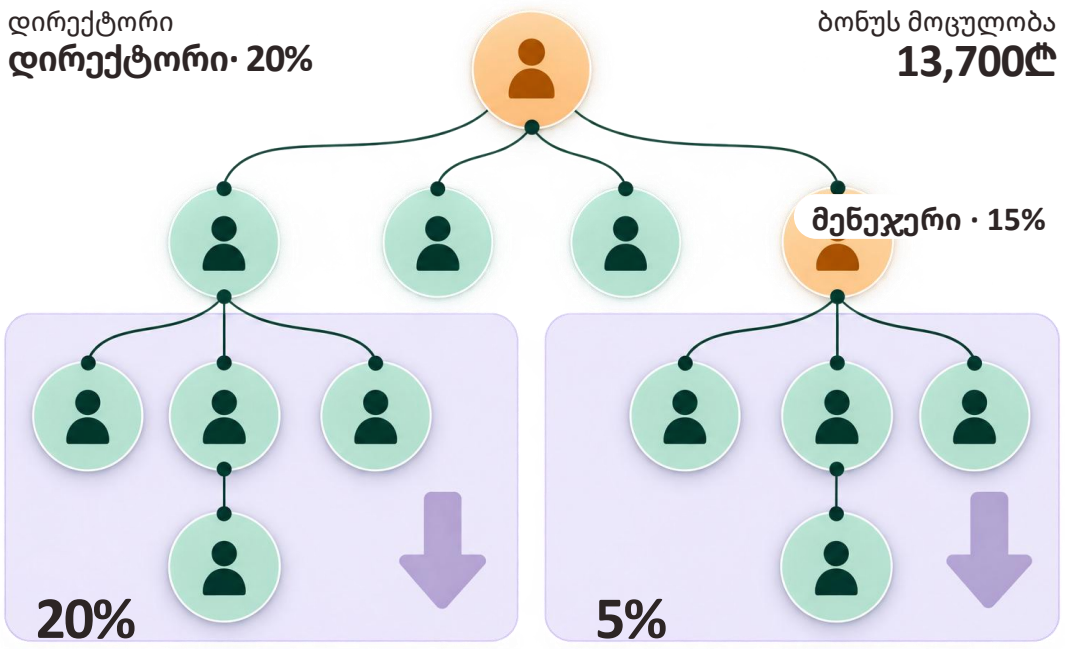


გუნდური ბონუსი: როგორ მუშაობს.

რომელი დონეებიდან. გუნდური ბონუსი მიიღება თქვენი პერსონალური ჯგუფის მე-2 და ქვედა დონეებიდან

კვალიფიკაცია და შემოსავალი

მენეჯერი. კვალიფიცირდება პერსონალურ ჯგუფში 5,500 ₾ ბონუს მოცულობის მიღწევის შემდეგ და იღებს 15% გუნდურ ბონუსს



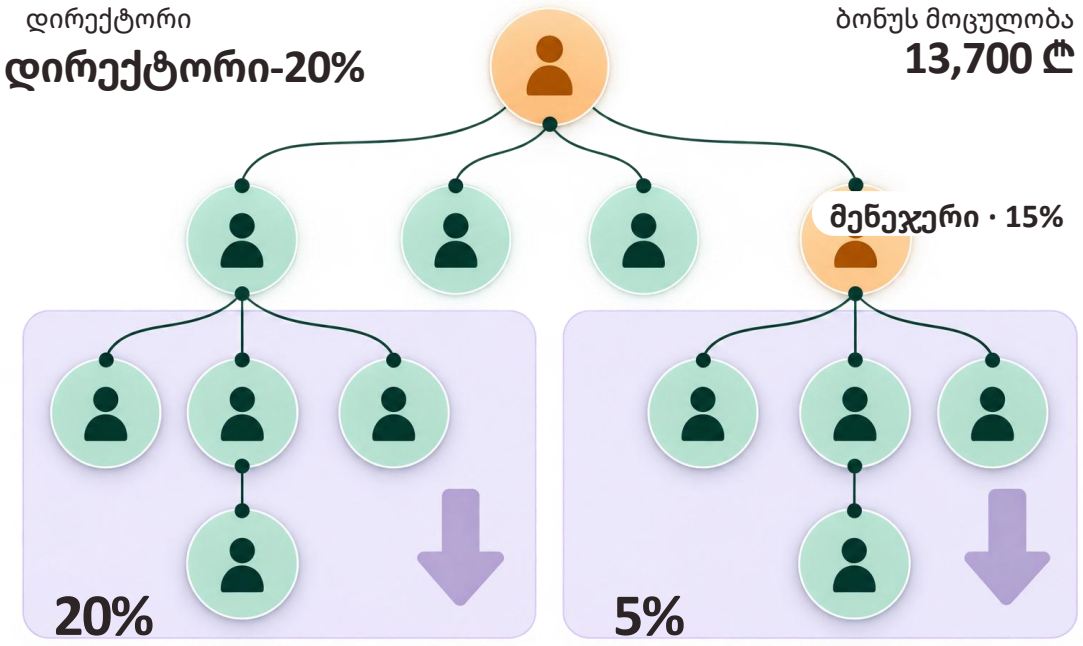
გუნდური ბონუსი: როგორ მუშაობს

რომელი დონეებიდან. გუნდური ბონუსი მიიღება თქვენი პერსონალური ჯგუფის მე-2 და ქვედა დონეებიდან

კვალიფიკაცია და შემოსავალი

მენეჯერი. კვალიფიცირდება პერსონალურ ჯგუფში 5,500₾ ბონუს მოცულობის მიღწევის შემდეგ და იღებს **15%** გუნდურ ბონუსს **დირექტორი.** კვალიფიცირდება პერსონალურ ჯგუფში 13,700₾ ბონუს მოცულობის მიღწევის შემდეგ და იღებს **20%, პლუს 5%** კვალიფიცირებული მენეჯერისგან

გუნდური ბონუსი: როგორ მუშაობს



რომელი დონეებიდან. გუნდური ბონუსი მიიღება თქვენი პერსონალური ჯგუფის მე-2 და ქვედა დონეებიდან

კვალიფიკაცია და შემოსავალი

მენეჯერი. კვალიფიცირდება პერსონალურ ჯგუფში **5,500₾** ბონუს მოცულობის მიღწევის შემდეგ და იღებს **15%** გუნდურ ბონუსს.
დირექტორი. კვალიფიცირდება პერსონალურ ჯგუფში **13,700₾** ბონუს მოცულობის მიღწევის შემდეგ და იღებს **20%**, პლუს **5%** კვალიფიცირებული მენეჯერისგან

ბონუსის მიღების აუცილებელი პირობები

ბონუსის მისაღებად კატალოგის განმავლობაში აუცილებელია: 160₾ პირადი შეკვეთები კატალოგის განმავლობაში . **800₾** ჯამური ბონუს მოცულობა **პირველი დონის** ბრენდ პარტნიორების პირადი შეკვეთებიდან. რომელიმე პირობის შეუსრულებლობის შემთხვევაში, გუნდური ბონუსი არ გაიცემა. მოქმედებს საკვალიფიკაციო კრიტერიუმები. შესყიდვები უნდა ასახავდეს რეალურ მოხმარებას ან მომხმარებელთა მოთხოვნას. ეს ეხება შესაბამის დონეებს და რეგულირდება მოქმედი გეგმის წესებითა და საკვალიფიკაციო კრიტერიუმებით.

უპირატესობები · შეიძინე, მოიწვიე, განავითარე

01 35%-მდე მომენტალური ფასდაკლება.

02 10%-25% მოწვევის ბონუსი პირველი დონიდან.

03 15%-20% გუნდური ბონუსი მეორე და ქვედა დონეებიდან



ლიდერები

წოდებები და ფულადი ჯილდოები.



აღიარება და ჯილდოები განისაზღვრება ორი კრიტერიუმით: სტრუქტურის ბონუს მოცულობით და ჯგუფებით პირველ დონეზე

სტრუქტურის ბონუს მოცულობა თქვენი მთელი ქვედა დონის ბონუს მოცულობა ერთი კატალოგის განმავლობაში: თქვენი პირადი შეკვეთები, თქვენი პერსონალური ჯგუფი და მათი ჯგუფები პირველ დონეზე. ეს სისტემა თანაბარ ძალისხმევას თანაბრად აფასებს და სწორედ ეს მოცულობა აფინანსებს პროგრამებს, ჯილდოებსა და ამ გეგმას.

ჯგუფები პირველ დონეზე. პირველი დონის ბრენდ პარტნიორები, რომლებიც უმაღლეს გუნდურ ბონუსს აღწევენ და ტოვებენ თქვენს პერსონალურ გუნდს, რათა საკუთარი გუნდი შექმნან. მათი ყოფნა თქვენს სტრუქტურაში ადასტურებს, რომ თქვენ ლიდერებს ზრდით.

დაგეგმე შენი წოდება მოცულობის მიხედვით. თითოეულ აქტიურ ბრენდ პარტნიორზე გათვლილი საშუალო ბონუს მოცულობა, გამრავლებული აქტიური ბრენდ პარტნიორების რაოდენობაზე, განსაზღვრავს წოდებას. ჯგუფები პირველ დონეზე კი მაშინ იქმნება, როდესაც შენი პირველი დონის ბრენდ პარტნიორები საკუთარ პირველი დონის განვითარებას დაიწყებენ.

Oriflame Rewards. წოდების კრიტერიუმები და ფულადი ჯილდოები.

წოდება	სტრუქტურის ბმ. ₾	ჯგუფები პირველ დონეზე	პერსონალური ჯგუფის ბმ, ₾. სავალდებულო	ფულადი ჯილდო
აღმასრულებელი პრეზიდენტი (Executive President)	2,400,000	10+	5,500	€150,000
უფროსი პრეზიდენტი (Senior President)	1,300,000	10+	5,500	€80,000
პრეზიდენტი (President)	650,000	10+	5,500	€40,000
უფროსი ვიცე პრეზიდენტი (Senior Vice President)	400,000	8	5,500	€25,000
ვიცე პრეზიდენტი (Vice President)	240,000	6	5,500	€15,000
უფროსი აღმასრულებელი (Senior Executive)	120,000	4	5,500	€7,500
აღმასრულებელი (Executive)	48,000	2	5,500	€3,000
უფროსი დირექტორი (Senior Director)	24,000	1	5,500	€1,500
დირექტორი (Director)	13,700/ 5,500	0 / 1	5,500	€1,000

ჯგუფები: ბრენდ პარტნიორები პირველი დონიდან, რომლებიც კვალიფიცირდებიან დირექტორებად თავის პერსონალურ ჯგუფთან ერთად

დირექტორი: 13,700 ₾ პერსონალურ ჯგუფში ან ერთი ჯგუფი და 5.500₾ პერსონალურ ჯგუფში

ფულადი ჯილდოები დამოკიდებულია წოდების კრიტერიუმების შესრულებაზე; შემოსავალი გარანტირებული არ არის და ცვალებადია

ლიდერების ბონუსები. 3 ბონუსი, შესაბამისი დონეების მიხედვით.

ჯილდო · 3 ლიდერობის ბონუსი: 6%, 2%, 1%

6% დირექტორის ——— 1-ლი დონე და ქვევით

2% აღმასრულებლის ——— მე-2 დონე და ქვევით

1% პრეზიდენტის ——— მე-3 დონე და ქვევით

სიღრმე. თითოეული ბონუსი გაიცემა იგივე ბონუსის მიმღებ შემდეგ ლიდერამდე. სიღრმე შეუზღუდავია. ეს ვრცელდება შესაბამის დონეებზე, მოქმედი გეგმის წესებისა და კვალიფიკაციის კრიტერიუმების გათვალისწინებით.

მინიმალური გარანტირებული ბონუსი არის ბონუსის კორექტირება და არა გარანტირებული შემოსავალი. თუ კვალიფიცირებული პირი ვერ აგროვებს სრული ბონუსისთვის საჭირო მინიმალურ ბმ-ს,(13,700₾) ამ ბონუსის ნაწილი შესაძლოა გადაეცეს ზემდგომ სტრუქტურაში მყოფ იმ პირს, რომელიც ასევე აკმაყოფილებს აღნიშნული ბონუსის მიღების პირობებს. ეს წესი მოქმედებს მხოლოდ იმ კატალოგის პერიოდებში, როდესაც ყველა კრიტერიუმი სრულდება.

გადახდის კრიტერიუმები მიმდინარე კატალოგში გადახდის განხორციელებისთვის: **160₾** ბონუს მოცულობის **პირადი შეკვეთები**, **800₾** ბონუს მოცულობა **პირველი დონიდან** და მინიმუმ **5,500₾** ბონუს მოცულობა **თქვენს პერსონალურ ჯგუფში**

წოდება	დირექტორის ბონუსი 6%	აღმასრულებელის ბონუსი 2%	პრეზიდენტის ბონუსი 1%
აღმასრულებელი პრეზიდენტი(exec.president)	6%	2%	1%
უფროსი პრეზიდენტი (Snr.President)	6%	2%	1%
პრეზიდენტი (President)	6%	2%	1%
უფროსი ვიცე პრეზიდენტი (Snr. Vice President)	6%	2%	1%
ვიცე პრეზიდენტი (Vice President)	6%	2%	1%
უფროსი აღმასრულებელი (Snr.Executive)	6%	2%	•
აღმასრულებელი (Executive)	6%	2%	•
უფროსი დირექტორი(Senior Director)	6%	•	•
დირექტორი (Director)	6%	•	•

როგორ მივაღწიოთ ახალ წოდებას და მივიღოთ სრული ფულადი ჯილდო

წოდების მიღწევა

3-დან 3

კატალოგი ზედიზედ

= წოდებას + 50% ფულად ჯილდოს

გააგრძელე ჯილდოს მიღება

5 ×10%

ყოველ მემოდევნო 5 კატალოგში კრიტერიუმების შესრულება

= დარჩენილ 50%. კატალოგის გამოტოვების შემთხვევაში ვერ მიიღებთ მხოლოდ კონკრეტული კატალოგის ჯილდოს

წოდების შენარჩუნებისთვის, შეასრულეთ კრიტერიუმები 9-დან 4 კატალოგში

როგორ მივაღწიოთ ახალ წოდებას და მივიღოთ ფულადი ჯილდო სრულად

მაგალითი **€3,000**
ფულად ჯილდო

	CP16	CP17	CP1	CP2	CP3	CP4	CP5	CP6	CP7	CP8	CP9	CP10	CP11	CP12	CP13	CP14	CP15	CP16
წოდება	Director	Director	Director	Director	Director	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive
წოდების კრიტერიუმი	Director	Director	Director	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Director	Director	Director	Director	Director
კრიტერიუმები შესრულებულია	–	–	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	–	–	–
ფულადი ჯილდო, %						50%	10%	10%	10%	10%	10%							
ფულადი ჯილდო, €						€1,500	€300	€300	€300	€300	€300							

კრიტერიუმები შესრულებულია **3 კატალოგში ზედიზედ**: ახალი წოდება და ფულადი ჯილდოს **50%**

კრიტერიუმები შესრულებულია **მომდევნო 5 კატალოგში ზედიზედ**: დარჩენილი ფულადი ჯილდო **10% თითოეულ კატალოგში**

მიღებულია
100% · €3,000 €3,000-დან

წოდების შენარჩუნებისთვის, შეასრულეთ კრიტერიუმები 9-დან 4 კატალოგში

გადახდილია / კრიტერიუმები შესრულდა

გადახდა არ შესრულდა

როგორ მივაღწიოთ ახალ წოდებას და მივიღოთ ფულადი ჯილდო სრულად

მაგალითი **€3,000** ფულად ჯილდო

	CP16	CP17	CP1	CP2	CP3	CP4	CP5	CP6	CP7	CP8	CP9	CP10	CP11	CP12	CP13	CP14	CP15	CP16
წოდება	Director	Director	Director	Director	Director	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**
წოდების კრიტერიუმი	Director	Director	Director	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	Director	Director	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**	**Executive**
კრიტერიუმები შესრულებულია	–	–	–	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ფულადი ჯილდო, %						**50%**	**10%**	**10%**	**0%**	**0%**	**10%**							
ფულადი ჯილდო, €						**€1,500**	**€300**	**€300**	**€0**	**€0**	**€300**							

კრიტერიუმები შესრულებულია **3 კატალოგში ზედიზედ**: ახალი წოდება და ფულადი ჯილდოს **50%**

კრიტერიუმები შესრულებულია **მომდევნო 5 კატალოგიდან მხოლოდ სამში**. მიღებულია ფულადი ჯილდოს 10% აღნიშნულ კატალოგებში

მიღებულია

80% · €2,400 €3,000-დან

წოდების შენარჩუნებისთვის, შეასრულეთ კრიტერიუმები 9-დან 4 კატალოგში

გადახდილია / კრიტერიუმები შესრულდა

გადახდა არ შესრულდა

სტაბილურობის ბონუსი

წარმატების გეგმის მიხედვით შენ დაჯილდოვდები ასევე მიღწეული წოდების შენარჩუნებისთვის. ყოველი კატალოგის პერიოდში, როდესაც ადასტურებ შენს წოდებას და წოდების კრიტერიუმებს, იღებ ბონუსს: თითო კატალოგში **4,500₾, ხოლო წელიწადში კი 76,500 ლარამდე** — იმ პირობით, რომ წოდების შენარჩუნებას განაგრძობ.

ყოველ კატალოგში, როდესაც ადამიანები უერთდებიან გუნდს ან ტოვებენ მას, ერთი და იმავე დონის შენარჩუნება თავისთავად მიღწევაა.

სტაბილურობის ბონუსის მისაღებად საჭიროა, ყოველ კატალოგში დააკმაყოფილო წოდების და წოდების კრიტერიუმის მოთხოვნები. შემოსავალი გარანტირებული არ არის და შეიძლება განსხვავდებოდეს.



მიიღე ბონუსი მანამ, სანამ შეასრულებ წოდების პირობებს.

	CP16	CP17	CP1	CP2	CP3	CP4	CP5	CP6	CP7	CP8	CP9	CP10	CP11	CP12	CP13	CP14	CP15	CP16
წოდება	Director	Director	Director	Director	Director	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive
წოდების კრიტერიუმი	Director	Director	Director	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive	Executive
კრიტერიუმები შესრულებულია	–	–	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ფულადი ჯილდო						50% €1,500	10% €300	10% €300	10% €300	10% €300	10% €300							
სტაბილურობის ბონუსი												600₾	600₾	600₾	600₾	600₾	600₾	600₾

ფულადი ჯილდო

სტაბილურობის ბონუსი

წოდების შენარჩუნებისთვის, შეასრულეთ კრიტერიუმები 9-დან 4 კატალოგში
სტაბილურობის ბონუსს მიიღებთ ყველა კატალოგში, რომელშიც დაადასტურებთ წოდებას და შეასრულებთ წოდების კრიტერიუმებს.

გადახდილია / კრიტერიუმები შესრულდა

გადახდა არ შესრულდა

მიიღე ბონუსი მანამ, სანამ შეასრულებ წოდების პირობებს.

	CP16	CP17	CP1	CP2	CP3	CP4
წოდება	Director	Director	Director	Director	Director	Director
წოდების კრიტერიუმები	Director	Director	Director	Director	Director	Director
სტაბილურობის ბონუსი			250₾	250₾	250₾	250₾



დაადასტურეთ წოდება და წოდების კრიტერიუმები 3 კატალოგში ზედიზედ.

სტაბილური დირექტორი: წოდება და კრიტერიუმები დადასტურებულია 3 კატალოგში ზედიზედ . სტაბილურობის ბონუსი 250₾ გაიცემა მესამე და შემდგომი კატალოგების განმავლობაში.

გადახდილია / კრიტერიუმები შესრულდა

გადახდა არ შესრულდა

მიიღე ბონუსი მანამ, სანამ შეასრულებ წოდების პირობებს.

	CP16	CP17	CP1	CP2	CP3	CP4
წოდება	Director	Director	Director	Director	Director	Director
წოდების კრიტერიუმები	Director	Director	Director	Director	Director	Director
სტაბილურობის ბონუსი			250₾	250₾	250₾	250₾

დაადასტურეთ წოდება და წოდების კრიტერიუმები 3 კატალოგში ზედიზედ.

	CP16	CP17	CP1	CP2	CP3	CP4
წოდება	Senior Vice President	Senior Vice President	Senior Vice President	Senior Vice President	Senior Vice President	Senior Vice President
წოდების კრიტერიუმები	Vice President	Senior Vice President	Senior Vice President	Senior Vice President	Senior Vice President	Vice President
სტაბილურობის ბონუსი			1,300₾	1,500₾	1,500₾	

უფროსი ვიცე პრეზიდენტი ჩავარდნით. წოდება სენარჩუნებულია. CP1 შესრულებულია ვიცე პრეზიდენტის კრიტერიუმები 3 კატალოგში ზედიზედ: 1,300₾. CP2-დან , შესრულებულია უფროსი ვიცე პრეზიდენტის კრიტერიუმები: 1,500₾.ბონუსის გაცემა შეჩერდა იმ კატალოგებში, სადაც არ შესრულდა წოდების კრიტერიუმები.

გადახდილია / კრიტერიუმები შესრულდა

გადახდა არ შესრულდა

სტაბილურობის ბონუსი. წოდების მიხედვით.

წოდება	კატალოგში	წელიწადში- 17 კატალოგის განმავლობაში
Executive President	4,500₾	**76,500₾**
Senior President	4,000₾	**68,000₾**
President	2,500₾	**42,500₾**
Senior Vice President	1,500₾	**25,500₾**
Vice President	1,300₾	**22,100₾**
Senior Executive	850₾	**14,450₾**
Executive	600₾	**10,200₾**
Senior Director	350₾	**5,950₾**
Director	250₾	**4,250₾**

კვალიფიკაციის პირობები სტაბილურობის ბონუსის მისაღებად

დაადასტურეთ თქვენი წოდება და წოდების კრიტერიუმები 3 კატალოგში ზედიზედ და თქვენ მიიღებთ თქვენი წოდების შესაბამის სტაბილურობის ბონუსს მანამ, სანამ შეასრულებთ მისი მიღების ყველა პირობას.

წოდება – შეასრულეთ ყველა კრიტერიუმი 9 კატალოგიდან 4 ში.

წოდების კრიტერიუმები – შეასრულეთ კონკრეტულ კატალოგში

სტაბილურობის ბონუსი დამოკიდებულია თითოეულ კატალოგის თითოეულ წოდებისა და წოდების კრიტერიუმების შესრულებაზე; შემოსავალი გარანტირებული არ არის და შესაძლოა იცვლებოდეს



ლიდერობა, მნიშვნელოვანი პუნქტები

9 წოდება

დირექტორიდან აღმასრულებელ პრეზიდენტამდე.

რა განსაზღვრავს წოდებას

მთელი სტრუქტურის ბონუს მოცულობა და პირველ დონეზე ჯგუფების მინიმალური რაოდენობა, ამასთან, თქვენი პერსონალური ჯგუფის ბმ უნდა იყოს მინიმუმ 5,500 ლარი.

ახალი წოდება · ფულადი ჯილდო

კრიტერიუმების შესრულება ზედიზედ 3 კატალოგის განმავლობაში: წოდების მიღება და ფულადი ჯილდოს 50%. მომდევნო 5 კატალოგის პერიოდში კრიტერიუმების შესრულებისას — დამატებით 10% თითოეულ კატალოგში.

წოდების შენარჩუნება

კრიტერიუმების შესრულება 9 კატალოგიდან 4-ში.

სტაბილურობის ბონუსი

წოდებისა და წოდების კრიტერიუმის ზედიზედ 3 კატალოგში დადასტურების შემდეგ, მიიღებ შენი წოდების შესაბამის ბონუსს ყოველ კატალოგში მანამდე, სანამ წოდებას და კრიტერიუმებს დაადასტურებ.

ლიდერთა ბონუსები

6%, 2% და 1% შესაბამის დონეებზე, მინიმალური გარანტირებული ოდენობის გათვალისწინებით.



მნიშვნელოვანი ინფორმაცია

10 რამ, რაც ყველა ბრენდ პარტნიორმა უნდა იცოდეს შემოერთებამდე.

რეგისტრაცია

01 რეგისტრაცია უფასოა

02 რეგისტრაციისას პროდუქციის შეძენა არ არის სავალდებულო

03 შემოსავლის მიღების პროგრამებში მონაწილეობა ნებაყოფლობითია.

გამომუშავება

04 შემოსავალი გარანტირებული არ არის.

05 შემოსავალი დამოკიდებულია უნარებზე, დახარჯულ დროზე, ძალისხმევაზე, რეალურ გაყიდვებსა და სხვა ფაქტორებზე.

06 შესყიდვები უნდა შეესაბამებოდეს პირადი მოხმარების რეალურ საჭიროებებს ან მომხმარებელთა მოთხოვნას.

წესები

07 მოქმედებს თანხის დაბრუნების, პროდუქციის დაბრუნებისა და მარაგის უკან გამოსყიდვის შესაბამისი უფლებები.

08 შესაძლოა ვრცელდებოდეს საგადასახადო, რეგისტრაციისა და კანონმდებლობით გათვალისწინებული სხვა ვალდებულებები.

09 ადგილობრივი მაჩვენებლები, პირობები და ხელმისაწვდომობა შეიძლება განსხვავდებოდეს.

10 უპირატესობა ენიჭება Oriflame Rewards-ის ოფიციალურ ადგილობრივ წესებსა და ბრენდ პარტნიორის ხელშეკრულებას.



“ჩვენ ერთად ვაშენებთ ჩვენს საზოგადოებას. Oriflame-ის წარმატება ჩვენი ბრენდ პარტნიორების წარმატება იქნება.”

Kenneth Campbell CEO and President

#TogetherWeRise

ORIFLAME
SWEDEN