Élj a lehetőséggel, legyél sikeres

ORIFLAME SIKERTERV

ORIFLAME SIKERTERV

ORIFLAME
SWEDEN

1. fejezet: Az Oriflame-ről
Svéd örökségünkről, a termékeinkről,
a kultúránkról és filozófiánkról.
4-13. oldal

2. fejezet: Hogyan kereshetsz pénzt az Oriflame-mel
Részletesen a pénzkereseti lehetőség
négy módjáról az Oriflame-mel
14-31. oldal

3. fejezet: Menedzser csapat
Szépségtanácsadók szponzorálásáról
és a főbb tevékenységekről, amelyekre mostantól
fókuszálnod kell.
32-45. oldal

4. fejezet: Direktor csapat
Megtudhatod, hogyan építs alapcsapatot,
megismerheted az Oriflame bónuszokat, valamint
a 4%-os Oriflame bónusz, az 1%-os Gold bónusz
és a 0,5%-os Zafír bónusz kvalifikációs feltételeit.
46-63. oldal

5. fejezet: Gyémánt csapat
A Gyémánt csapat nyújtotta előnyökről, valamint
a 0,25%-os Gyémánt bónuszra és a 0,125%-os Dupla
Gyémánt bónuszra történő kvalifikációról.
64-77. oldal

7. fejezet: Executive csapat
Részletesen tájékozódhatsz az előnyökről, az üzleti
konferenciákról és a pénzjutalomról, amelyekre
az Executive csapat keretében kvalifikálhatsz,
valamint a 0,0625%-os Executive bónuszról.
78-89. oldal

7.fejezet: Prezident csapat
Ismerd meg a Prezident csapatban elérhető öt címet
és az Oriflame Sikerterv legmagasabb szintjén
elérhető jutalmakat.
90-99. oldal

Globális Vezetői Tanács és a Hírességek csarnoka
A Top 15 vezető évente találkozik a vállalat
képviselőivel, Stockholmban.
100-103. oldal

Sikerterv könyvtár
Kifejezések szójegyzékét tartalmazza,
áttekintést nyújt eszközökről, tréningekről, ismerteti
az Üzletszabályzatot, az Üzletviteli irányelveket
és más fontos információt szolgáltat.
104-135. oldal

Gratulálunk

– Menedzser lettél, és elkezdted üzleted felépítését az Oriflame-mel.

Egy nagyon különleges nemzetközi közösség része lettél. Személyesen szeretnék gratulálni és köszönetet mondani a befektetett munkádért és az elért sikeres növekedésért.

Vállalatunk egyedi módon közelít a szépséghez, amely svéd eredetünknek köszönhető. A szépség számunkra nem csak a külső megjelenésről szól, hanem az életed minőségéről, és ahogy érzed magad. Az egészség, a csodálatos bőr, önmagad kifejezése és a szórakozás - mind az Oriflame életről alkotott nézetének fontos elemei. És ehhez természetesen az üzletről alkotott nézetünk is hozzátartozik.

Az Oriflame Sikertervet tartod a kezedben, a te Sikertervedet. Mindazt tartalmazza, amire sikeres Menedzserként szükséged lehet, hogy felépíthesd üzleted és egyre magasabb szinteket érhess el. Ez csak rajtad múlik. Az Oriflame-mel közös utazásod során már a kezdetektől fogva megtapasztalhatod a Sikerterv nyújtotta előnyöket. Minél sikeresebb leszel az üzletben és minél magasabb szinteket érsz el, annál több előnyét élvezheted.

Ne feledd, minden támogatást megadunk a számodra, hogy együtt ünnepelhessük az elért eredményeket. Csatlakozz hozzánk a siker felé vezető úton, és tegyük meg együtt minden egyes lépését!

Magnus Brännström

Magnus Brännström
vezérigazgató, az Oriflame elnöke

„Az Oriflame életem küldetése! Célom, hogy segítsek 100 000 embernek álmaik elérésében!”

Czene Ildikó
Gold Direktor, Magyarország

„Először csak vásárolni szerettem volna, de már tudom, hogy életem egyik legjobb döntését hoztam, amikor csatlakoztam. Megvalósíthatom az álmaimat, és büszke vagyok, hogy Magyarország Wellness nagykövete lehetek."

Kőhalminé Tóth Csilla
Direktor, Magyarország

Miért csatlakoztál az Oriflame-hez?

„Szabadok akartunk lenni időben, térben, anyagilag és munkamódszerekben."

Csányi Péterné Rajtik Erzsébet
Szenior Gold Direktor, Magyarország

„Természettudatosabb életre, jobb életminőségre vágytam. Egy közös vállalkozást hoztunk létre olyan munkatársakkal, akikkel csapatban dolgozva közös célokért, álmokért küzdve tettük és tesszük jobbá az életünket! Mert egységben az erő, és együtt minden lehetséges!"

Vörösné Bálint Bernadett
Gold Direktor, Magyarország

1. FEJEZET

A történetünk

Szenvedélyünk a szépség,
az üzletünk, de leginkább
az emberek, akik hozzád hasonlóan
elindították saját üzletüket,
hogy megváltoztassák életüket
és kövessék az álmaikat!

Szépség svéd módra

Mivel Svédországból származunk, másoktól eltérő módon tekintünk a szépségre. A szépség nem csak a külső megjelenésről szól, hanem az életed minőségéről, cselekedeteidről és arról, ahogy érzed magad. A szépség az élet része; az egészség, a csodálatos bőr, önmagunk kifejezése és céljaink felismerése. A szépség egyenlő a magabiztossággal és a kiegyensúlyozott élettel.

...egyet jelent az egészséges életmóddal

Ha jól érzed magad, azt mások is észreveszik rajtad. Hiszünk abban, hogy a táplálkozás és az aktív közösségi élet fontos szerepet játszik a jó közérzet elérésében.
Ezért alkottuk meg a Wellness termékeket, amelyek beváltják ígéreteiket. Továbbá hiszünk abban, hogy az életmódunkban bekövetkező apró változások megszépítik a mindennapjainkat.

...a csodálatos bőrt jelenti a számunkra

Fontos, hogy az egészséges és ragyogó megjelenésű bőr mindenki számára elérhető legyen. Ennek érdekében felkutatjuk a leghatékonyabb természetes összetevőket, amelyeket az innovatív tudomány vívmányainak felhasználásával alkalmazunk kozmetikumainkban a bőr igényének megfelelően.

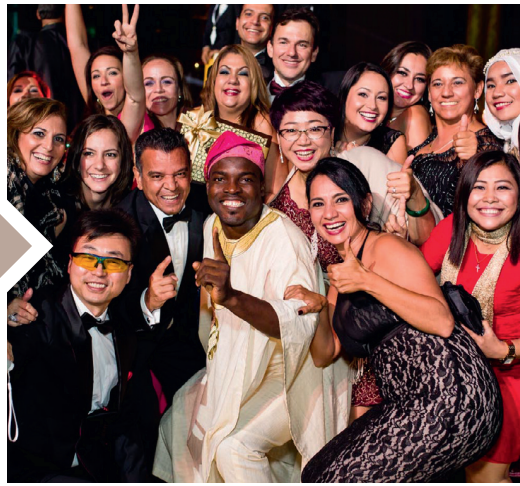
...személyiségünk kifejezésének alapja

Az egyedi szépséget ünnepeljük, és szeretnénk segíteni önmagad kifejezésében. Ezért fejlesztünk olyan termékeket, amelyek követik a legújabb trendeket, és amelyek között mindenki megtalálhatja a stílusának és a pénztárcájának megfelelőt. Mert a szépséget nem birtokolni kell, hanem másokkal megosztani és gyönyörködni benne.

TÖBB MINT

3 millió

Szépségtanácsadó több mint 60 országban osztja meg, használja, népszerűsíti és értékesíti az Oriflame szépségápolási és Wellness termékeit szerte a világon.



#1

közvetlen értékesítésű kozmetikai cég Európából

AZ ORIFLAME-et

1967-ben

alapították az af Jochnick fivérek Svédországban. A cég több mint 50 évnyi tapasztalattal rendelkezik a közvetlen értékesítésű kozmetikai üzlet terén.

TÖBB MINT

100

tudós dolgozik a kutatásban és a fejlesztésben, innovatív termékek alkotásában

Egy szépségipari vállalat, amely eltér másoktól

Egy Stockholm központjában található kis irodából indulva egy nemzetközi, több mint 60 országban jelenlévő vállalattá vált. Az Oriflame közvetlen értékesítésű üzleti modellje folyamatosan erősödött. Ma az Oriflame a legnagyobb európai eredetű vállalat a szépségiparban, a közvetlen értékesítés üzletvilágában.

Az Oriflame története 1967-ben kezdődött, amikor két fivér, Jonas és Robert af Jochnick barátjukkal, Bengt Hellstennel elindították vállalkozásukat, amelynek tevékenysége kiváló minőségű, a svéd természet ihlette kozmetikumok előállítása és értékesítése, mindenki számára megfizethető áron. Robert és Jonas af Jochnick természet iránti szeretete és tisztelete az örökségünk része lett az első naptól kezdve - az elsők egyike vagyunk a közvetlen értékesítéssel foglalkozó szépségipari cégek között, akik termékeik fejlesztése és előállítása során közvetlenül a természetből nyerik a felhasznált összetevőket.

A természetes növényi kivonatok felhasználását termékeinkben ma is folytatjuk a tudomány vívmányaival ötvözve, biztonságos, ökoetikus összetevőket tartalmazó kozmetikumokat alkotva. Vállalatként mélyen elkötelezettek vagyunk a fenntarthatóság iránt, és szeretnénk a lehető legkevesebb, a környezetet károsan befolyásoló lábnyomot hagyni magunk után.

A közvetlen értékesítés alapja a személyes kapcsolattartás és ajánlás. Hiszünk abban, hogy üzleti sikereinket meg kell osztani azokkal, akik minket ajánlanak. Több mint 50 éves tapasztalattal rendelkezünk, hogy világszerte segítsünk az emberek álmainak megvalósításában és saját üzletük felépítésében.

Csapatszellem, Lelkesedés és Szenvedély

Megalakulása óta az Oriflame nemzetközi közösségének alapértékei a Csapatszellem, a Lelkesedés és a Szenvedély. Hiszünk abban, hogy azok az emberek, akik együtt dolgoznak és ugyanaz a céljuk, nagyszerűbb eredményeket érhetnek el. Közösségünk tagjai olyan emberek, akik mindent megtesznek azért, hogy megváltoztassák saját életüket és mások életét.

Együtt képesek vagyunk a változtatásra

Fontos számunkra a vásárlóink, a Szépségtanácsadóink és a támogatóink iránti társadalmi felelősségérzetünk. Nem csak hálózatunkért vagyunk felelősek, Hiszünk abban, nehéz körülmények között élő gyermekek és fiatal nők támogatásával lehetőséget nyújthatunk álmaik megvalósítására.

Jótékonysági és társadalmi felelősséggel kapcsolatos tevékenységeinket egy ernyőszervezetbe gyűjtöttük - **ez az Oriflame Alapítvány.** Az Oriflame a **The World Childhood Foundation** (Világ Gyermekei Alapítvány) társalapítója, amely a legrászorultabb gyermekeken segít világszerte.

ORIFLAME FOUNDATION
EMPOWERING CHILDREN

Keress pénzt ma, és váltsd valóra az álmaidat holnap

Hiszünk abban, hogy egy saját üzlet elindításának mindenki számára megfizethetőnek és elérhetőnek kell lennie. Az Oriflame egy alacsony kockázatú üzleti lehetőséget kínál, és még ennél is többet - alacsony regisztációs díjért kedvezményesen vásárolhatsz, elindíthatod saját üzletedet és az első naptól kezdve pénzt kereshetsz, valamint egy nemzetközi közösség része lehetsz.

A te döntésed, hogy mennyi időt fordítasz az üzletre. Mi mindenben segítünk, hogy sikeres legyél - eszközökkel és tréningekkel!

Innovatív termékek

Svéd vállalatként fontos számunkra, hogy biztonságos és **hatékony kozmetikumokat kínáljunk** - amelyeket a természet ihletett és a tudomány alkotott.

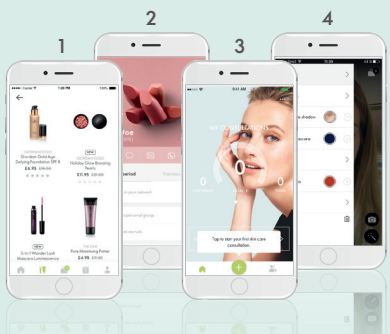
Innovatív technológiákat alkalmazunk kiváló minőségű szépségápolási és Wellness termékeink megalkotása során. Fontos számunkra, hogy azok mindenki számára elérhetőek legyenek. **Termékeink megtekinthetőek nyomtatott és online katalógusainkban.**

Tréningek

Svéd vállalatként fontos számunkra, hogy tréningeink mindenki számára elérhetőek legyenek az üzleti és személyes fejlődés érdekében. Az **Oriflame Akadémián** bővítheted ismereteidet a kozmetikai és Wellness termékekkel, valamint üzletvezetéssel kapcsolatban, digitális és hagyományos oktatás keretében egyaránt.

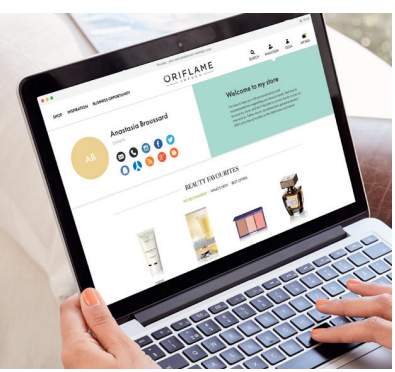
Ösztönző programok

Kövesd nyomon **ösztönző programjainkat , amelyek segítenek a hálózatodat aktívan tartani.**



Oriflame applikációk

1. Oriflame App
2. Business App (Üzleti app)
3. Skin Expert App (Bőrápolási szakértő app)
4. Makeup Wizard App (Sminkvarázsló app)



Digitális segédeszközök

Minden támogatást megadunk, hogy az **üzletedet akár mobiltelefonról is irányíthasd**, bárhonnan és bármikor. Használd a digitális applikációkat, pl. az **Oriflame App-ot és** az **Üzleti App-ot**, valamint **a bőrápolással és sminkeléssel kapcsolatos applikációkat** a szépségtalálkozókon - növelik a hitelességedet és az üzletedet egyaránt.

Oriflame Szépségtanácsadóként saját **Személyes Üzleti Oldal* áll rendelkezésedre,** amely a te saját online Oriflame webshopodnak tekinthető. Az applikációkkal együtt hatékonyan alkalmazhatod a katalógusok kiegészítéseként az eladásaid során.

*Nem minden országban elérhető.

Vegyél részt üzleti konferenciákon szerte a világon

Üzleted növekedésével kvalifikálhatsz az Oriflame nemzetközi **üzleti konferenciákra**. Ez egy nagyszerű lehetőség, hogy bővítsd tudásod, együtt utazz az Oriflame-mel a konferenciák helyszínére, és ösztönző eseményeken vegyél részt.

A konferenciákon hasonló gondolkodású Vezetőkkel találkozhatsz a világ minden tájáról, és együtt ünnepelheted meg velük az elért sikereket. Szerezz új barátokat, osszátok meg egymással sikeretek történetét, amelyek hatására még magasabb szintre emelheted az üzleted!

Legyél egy nemzetközi közösség része

Vezetőként kulcsfontosságú szereplő vagy egy nemzetközi szépségipari közösségben, amelynek tagjai támogatják és segítik egymást a világ minden tájáról.

Közös bennünk a szépség, az üzlet és a **fejlődés iránti szenvedély. Ismerj meg új embereket,** kvalifikálj az Oriflame üzleti rendezvényeire és tréningjeire, oszd meg másokkal szépségtippjeidet, és ünnepeld velünk az elért sikereidet.

Veled vagyunk

Több mint 50 éve nyújtunk segítséget Szépségtanácsadóknak és Vezetőknek, így biztos lehetsz benne, hogy jó kezekben vagy velünk független Szépségtanácsadóként. Vezetőinkkel minden támogatást és segítséget megadunk üzleted növekedéséhez, álmaid valóra váltásához.

Tekintsd meg, hogyan kereshetsz
pénzt az Oriflame-mel!

„Azt szeretem a legjobban, amikor a csapatomban lévők elérik a céljaikat, és minősítik őket. Kedvenc pillanataim, amikor látom, hogyan változik meg az életük az Oriflame-mel és az én segítségemmel, hogyan nyílnak ki és váltják valóra az álmaikat."

Balázs Edit
Direktor, Magyarország

„Egyik kedvenc élményem az Oriflame-mel, amikor az első 10 000 pontot megünnepeltük a szponzorommal és hálózatom tagjaival."

Geréné Kovács Anna
Direktor, Magyarország

Mi a kedvenc pillanatod az Oriflame-mel?

„Az első játékom. Az oldalam egy hónapos fennállásakor indítottam, ezzel egy nap alatt 976 embert értem el. A nyertes egy betegségből felépülő fiatal lány volt. Óriási boldogság volt mindkettőnk számára."

Fügedi Gabriella
Szépségtanácsadó, Magyarország

„Tanulok és tanítok szenvedéllyel, így érem el a küldetésem!"

Godóné Hegedűs Krisztina
Gold Direktor, Magyarország

2. FEJEZET

Hogyan kereshetsz pénzt az Oriflame-mel?

Ismerd meg az Oriflame Lehetőséget
és a pénzkereset négy módját.

Keress pénzt ma, és építsd a holnap üzletét

A pénzkeresés négy módja:

1. Azonnali haszon

Amennyiben termékeket értékesítesz, azonnali haszonra tehetsz szert.

2. Teljesítmény utáni árengedmény

Hálózatod növekedésével egyre nagyobb árengedmény illet meg vásárlásaid után.

3. Bónuszok

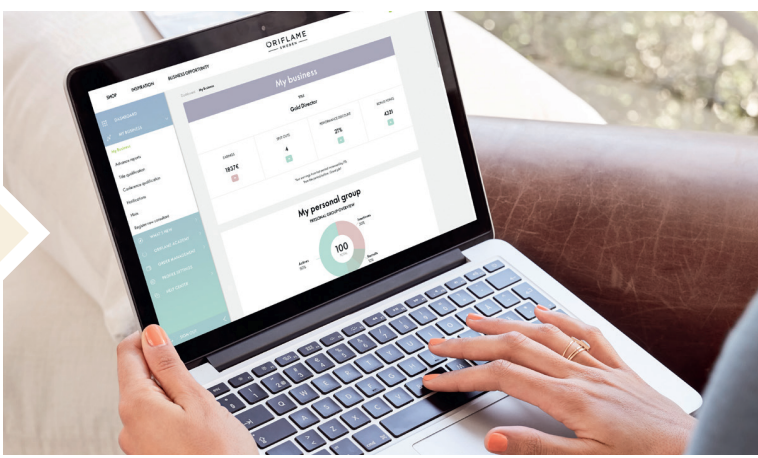
Új vezetők fejlesztésével és támogatásával a direktori szinttől bónuszokat szerezhetsz.

4. Pénzjutalom

A Sikerterv szerinti minden új szint elérésekor egyszeri pénzjutalomban részesülsz a direktori szinttől kezdve.

Számítások

Független Szépségtanácsadóként a My Pages felületen követheted aktuális keresetedet. A számítások elvégzése automatikusan történik. Nem neked kell kiszámítani- hacsak nem akarod. Ebben és a következő fejezetekben megadott példák a pénzkereset számításának módját mutatják be. A tényleges kereset és eladás személyenként változik. Függ az eladó gyakorlatától, az időtől és egyéb tényezőktől. **A számításokban megadott árak tájékoztató jellegűek, a számítások bemutatására szolgálnak, a gazdasági környezet változásainak függvényében módosulhatnak.**



1. Azonnali haszon

Termékértékesítés esetén azonnali hasznot realizálhatsz, amely a katalógus ár és a szépségtanácsadói ár (az ár, amit a termékért fizetsz) közötti különbség.

Ajánlj és értékesíts termékeket

Amikor szépségtanácsadóként elhatározod, hogy termékeket fogsz értékesíteni, meg kell ismerned a termékeket és a szépség világát, hiszen fontos, hogy szakértőként ajánlhasd a termékeket a családodnak, barátaidnak, kollégáidnak és ismerőseidnek.

Számos értékesítési eszköz áll rendelkezésedre, például az Oriflame katalógus, termékismertetők és digitális segédeszközök. Bármikor kinyithatod Személyes Üzleti Oldaladat, ahol a vásárlóid leadhatják rendeléseiket a hét minden napján, a nap 24 órájában. A Személyes Üzleti Oldalad az Oriflame termékek teljes választékát kínálja e-kereskedelem útján.*

Az azonnali haszon kiszámítása

Kétféle módon lehet az azonnali hasznot kiszámítani. Vagy kivonod a katalógus árból a szépségtanácsadói árat, vagy a katalógus árat megszorzod 20%-kal. A jobb oldali példák mindkét módszert bemutatják.

*Nem minden országban elérhető.

Példa – egy termék értékesítése

Értékesítesz egy NovAge Ecollagen Wrinkle Power ránctalanító nappali krémet.

Katalógus ár: 5 799 Ft
Szépségtanácsadói ár: 4 640 Ft
Azonnali haszon: 5 799 - 4 640 = **1 160 Ft**
vagy: 5 799 x 0,20 (20%) = **1160 Ft**

Példa – arcápoló szettek értékesítése

Értékesítesz egy NovAge Ecollagen Wrinkle Power szettet.

Katalógus ár: 18 499 Ft
Szépségtanácsadói ár: 14 799 Ft
Azonnali haszon: 18 499 - 14 799 = **3 700 Ft**
vagy: 18 499 x 0,2 (20%) = 3 700 Ft

Amennyiben négy szettet értékesítesz egy katalógus-időszakban, az azonnali haszon **14 799 Ft lesz.**

Szettek eladása

*A szettek értékesítésével **teljes körű megoldást kínálsz** a vásárlók számára a szépségápolással, a jó közérzettel és a bőr igényével kapcsolatban. A szettek **20%-kal több bónusz pontot érnek,** értékesítésükkel több pénzt kereshetsz.*

2. Teljesítmény utáni árengedmény

Milyen előnyöd származhat további szépségtanácsadók csatlakozásából?

A személyes és csoportod vásárlásai után 4%-24% -os **teljesítmény utáni árengedményre (rövidítve: TUÁ)** lehetsz jogosult.*

*A teljesítmény utáni árengedmény feltétele legalább 100 BP értékű személyes vásárlás a katalógus-időszakban.

A teljesítmény utáni árengedményedet három dolog határozza meg:

1 Bónusz pontok

Minden termékhez tartozik egy bónusz pont (BP), amely a termék árától függ. Minél magasabb egy termék vagy egy szett ára, annál magasabb a hozzá tartozó bónusz értéke.

A személyes megrendelések, továbbá a személyes csoport* minden tagjának rendelése után járó bónusz pontok összeadódnak. A bónusz pontok összértéke meghatározza a teljesítmény utáni árengedmény százalékos szintjét minden katalógus-időszak végén.

A bónusz pontok alapján a teljesítmény utáni árengedmény százalékos mértéke az alábbi táblázatban található.

Bónusz pont átalakító táblázat:

Bónusz pontok	Teljesítmény utáni árengedmény
10000+	24%
6400 - 9999	20%
3200 - 6399	16%
2000 - 3199	12%
1000 - 1999	8%
500 - 999	4%
0 - 499	0%

Személyes csoportodba tartozik minden, közvetlenül és közvetve szponzorált Szépségtanácsadó. Nem tartoznak bele a 24%-os Szépségtanácsadók és alsóbb hálózati vonalaik.

2 Teljesítmény utáni árengedmény szint

A teljesítmény utáni árengedmény szintje a személyes csoportod és saját teljesítményed alapján elért százalékos szint.

Az első lépésben, az összes bónusz pont alapján számított teljesítmény utáni árengedmény százalékot kapod meg a saját vásárlásaid után.

A személyes csoportod vásárlásai után járó teljesítmény utáni árengedmény szintet a saját teljesítmény utáni árengedmény szinted és az első vonalbeli Szépségtanácsadók** szintje közötti különbség határozza meg.

3 Üzleti érték/Business Volume

Az üzleti érték (Business Volume - BV) megegyezik az ÁFA nélküli szépségtanácsadói árral. A teljesítmény utáni árengedmény az elért százalékos szint alapján az aktuális BV-re vetítve kerül kiszámításra.

A példában a BV/ BP arány 170, ami a gazdasági környezet változásainak hatására módosulhat.

A teljesítmény utáni árengedmény szint és az első vonalbeli közötti különbség kiszámítása

Te	Első vonal	Különbség
12%	1 200 BP = 8%	12% - 8% = 4%
	600 BP = 4%	12% - 4% = 8%
	200 BP = 0%	12% - 0% = 12%

Példa: A NovAge Ecollagen Wrinle Power szett az üzleti értékének (Business Volume) kiszámítása.

Termék	Üzleti érték/Business Volume
	14 799 Ft (Szépségtanácsadói ár) osztva 1,27-tel (27% ÁFA) = 11 653 Ft A NovAge Ecollagen Wrinkle Power szett BV értéke = **11 653 Ft**

*** Az általad közvetlenül szponzorált Szépségtanácsadók az első vonalbeli Szépségtanácsadóid (vagy első vonal). Az első vonal alatti Szépségtanácsadók besorolása szinteken történik. Ennek értelmében, az általad szponzorált első vonalbeli Szépségtanácsadóidat második szintnek nevezzük, a második szinted által szponzorált Szépségtanácsadókat harmadik szintnek, és így tovább.*

Példa a teljesítmény utáni árengedmény kiszámítására

A következő három példa bemutatja a teljesítmény utáni árengedmény alakulását a vásárlások után.

A példa szerint:
1 bónusz pont = 170 üzleti érték (Business Volume).

A teljesítmény utáni árengedmény kiszámítása:

1. Kezdd a számolást azzal, hány bónusz pont értékben vásárolsz terméket.
2. Határozd meg személyes csoportod összes bónusz pontját úgy, hogy saját bónusz pontjaidat hozzáadod a személyes csoportodba tartozó Szépségtanácsadók bónusz pontjaihoz. Használd a bónusz pont táblázatot a teljesítmény utáni árengedmény százalékos szinted meghatározásához.
3. Szorozd meg a teljesítmény utáni árengedmény szintet a személyes vásárlásod üzleti értékével. Ez a személyes vásárlásodhoz kapcsolódó teljesítmény utáni árengedmény.
4. Ezt követően minden egyes első vonalbeli Szépségtanácsadód bónusz pontjának és az ő személyes csoportjuk bónusz pontjának figyelembevételével használd az átalakító táblázatot, hogy a bónusz pontokkal meghatározhasd a teljesítmény utáni százalékos szintjét minden első vonalbeli Szépségtanácsadó számára.
5. A teljes teljesítmény utáni árengedmény szintedből vond ki minden egyes első vonalbeli Szépségtanácsadó teljesítmény utáni árengedmény szintjét. A különbség az a teljesítmény utáni árengedmény szint, amely az első vonalbeli Szépségtanácsadók csoport vásárlásai után jár. Ezt szorozd össze az első vonalbeli Szépségtanácsadók és az ő személyes csoportjaik üzleti értékével.
6. A személyes és a csoport vásárlások alapján számított TUÁ-k összege adja a teljes TUÁ-t.

Bónusz pont átalakító táblázat:

Bónusz pontok	Teljesítmény utáni árengedmény szint
10000+	24%
6400 - 9999	20%
3200 - 6399	16%
2000 - 3199	12%
1000 - 1999	8%
500 - 999	4%
0 - 499	0%

1. PÉLDA:

Szerezz 4 080 Ft teljesítmény utáni árengedményt!

Hívj meg öt embert, kövessék példádat, hogy tovább növeld a teljesítmény utáni árengedményedet.

A példában minden új Szépségtanácsadó **100 bónusz** pont értékben rendel termékeket, hozzád hasonlóan.

Kalkulációk lépésről lépésre	Te	Az első vonalad	Különbség	Üzleti érték/ Business Volume	Teljesítmény utáni árengedmény
1 **100 bónusz pont** értékben rendelsz terméket.		4		5	
2 A csoport összes bónusz pontja: 100 (a te bónusz pontjaid) + **500** (a csoportod bónusz pontjai) = **600 bónusz pont**, amely 4%-os teljesítmény utáni árengedmény szintté alakul át.		100 BP = 0%		4% x 100 BP x 170 = 680 Ft	
3 Szorozd meg a teljesítmény utáni árengedmény szintet a személyes vásárlások üzleti értékével, **4% x 100 BP x 170 = 680 Ft**		100 BP = 0%		4% x 100 BP x 170 = 680 Ft	
4 Az első vonalad **100 bónusz pontja** 0%-os teljesítmény utáni árengedmény szintté alakul át.	1 100 BP	100 BP = 0%		4% x 100 BP x 170 = 680 Ft	
5 A teljesítmény utáni árengedmény szint és az első vonalad közötti különbség 4% - 0% = 4%, így a kereseted 4% a rendeléseik üzleti értéke után, **4% x 100 BP x 5 x 170 = 3 400 Ft.**	2 600 BP = 4%	100 BP = 0%		4% x 100 BP x 170 = 680 Ft	
6 Add össze a személyes és a csoport vásárlásaiból származó teljesítmény utáni árengedményt, és megkapod az összes teljesítmény utáni árengedményt, **3 400 Ft + 680 Ft = 4 080 Ft.**	3 4% x 100 BP x 170 = 680 Ft	100 BP = 0%		4% x 100 BP x 170 = 680 Ft	
		Összesen = 5 x 100 = 500 BP		**Összesen = 5 x 680 Ft = 3 400 Ft**	

6 **Az összes teljesítmény utáni árengedmény: 3 400 Ft + 680 Ft = 4 080 Ft**

2. PÉLDA:

Szerezz 42 840 Ft teljesítmény utáni árengedményt!

Segíts Szépségtanácsadóidnak, hogyan tudnak egyénileg beléptetni másokat. Mondd el, milyen előnyeik származhatnak Szépségtanácsadók beléptetéséből.
A példában az öt első vonalbeli Szépségtanácsadód mindegyike öt embert hívott meg, hogy csatlakozzanak, **100 bónusz pont** értékben adtak le rendelést egy katalógus-időszakban. Te is **100 bónusz pont** értékben rendelsz termékeket.

Kalkulációk lépésről lépésre	Te	Az első vonalad	2. szint	Különbség	Üzleti érték / Business Volume	Teljesítmény utáni árengedmény
1 **100 bónusz pont** értékben adsz le rendelést.						
2 A csoport összes bónusz pontja: **100** (a te bónusz pontjaid) + **3000** (a csoportod bónusz pontjai) = **3 100 bónusz pont**, amely **12%-os** teljesítmény utáni árengedmény szintté alakul át.						
3 Szorozd meg a teljesítmény utáni árengedmény szintet a személyes vásárlások üzleti értékével (Business Volume), **12% x 100 BP x 170 = 2 040 Ft.**						
4 Az első vonalad **600 bónusz pontja** 4%-os teljesítmény utáni árengedmény szintté alakul át.		4			5	
5 A teljesítmény utáni árengedmény szint és az első vonalad közötti különbség 12% - 4% = 8%, így a teljesítmény utáni árengedményed 8% a személyes csoportod minden egyes ágának* üzleti értéke után, **8% x 600 BP x 5 x 170 = 40 800 Ft.**		600 BP = 4%	5		8% x 600 BP x 170	= 8 160 Ft
6 Add össze a személyes és a csoport vásárlásaiból származó teljesítmény utáni árengedményt, és megkapod a teljesítmény utáni árengedményt, **2 040 Ft+ 40 800 Ft = 42 840 Ft.**		600 BP = 4%	5		8% x 600 BP x 170	= 8 160 Ft
	1 100 BP	600 BP = 4%	5		8% x 600 BP x 170	= 8 160 Ft
	2 3 100 BP = 12%	600 BP = 4%	5		8% x 600 BP x 170	= 8 160 Ft
	3 12% x 100 BP x 170 = 2 040 Ft	600 BP = 4%	5		8% x 600 BP x 170	= 8 160 Ft
		5 x 600 = 3 000 BP			**Összesen = 5 x 8160 Ft = 40 800 Ft**	

6 **Az összes teljesítmény utáni árengedmény: 2 040 Ft + 40 800 Ft = 42 840 Ft**

** Egy ág egy első vonalbeli Szépségtanácsadóból és az általa szponzorált Szépségtanácsadókból áll. Amikor elkezded egy új Szépségtanácsadó szponzorálását, egy új ág jön létre a hálózatodban, és szélesíti annak struktúráját. Amennyiben az első vonalbeli Szépségtanácsadók újabb Szépségtanácsadókat csatlakoztatnak, a hálózatod struktúrája elmélyül.*

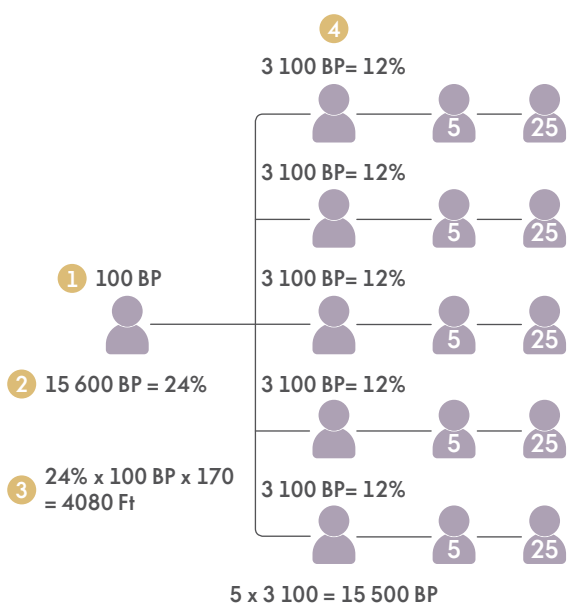
3. PÉLDA:

Szerezz 320 280 Ft teljesítmény utáni árengedményt!

Továbbra is mutass példát Szépségtanácsadóidnak, hogyan léptessenek be másokat és építsék a saját csoportjukat.
Minél több Szépségtanácsadó tartozik személyes csoportodhoz, annál több rendelés várható, ami magasabb csoport-beszerzést eredményez.
A példában te és mindenki más a személyes csoportban **100 BP** értékben rendelt termékeket.

Kalkulációk lépésről lépésre

1. **100 bónusz pont** értékben rendelsz terméket.
2. A csoport összes bónusz pontja: **100** (a te bónusz pontjaid) + **15 500** (a csoportod bónusz pontjai) = **15 600** bónusz pont, amely 24%-os teljesítmény utáni árengedmény szintté alakul át.
3. Szorozd meg a teljesítmény utáni árengedmény szintet a személyes vásárlások üzleti értékével, **24% x 100 BP x 170 = 4 080 Ft.**
4. Az első vonalad **3 100 bónusz pontja** 12%-os teljesítmény utáni árengedmény szintté alakul át.
5. A teljesítmény utáni árengedmény szint és az első vonalad közötti különbség **24% - 12% = 12%**, így a teljesítmény utáni árengedményed 12% a személyes csoportod minden egyes ágának üzleti értéke után, **12% x 3100 BP x 5 x 170 = 316 200 Ft.**
6. Add össze a személyes és a csoport vásárlásaiból származó teljesítmény utáni árengedményt, és megkapod a teljesítmény utáni árengedményt. **4 080 Ft + 316 200 Ft = 320 280 Ft.**



Különbség	Üzleti érték / Business Volume	Teljesítmény utáni árengedmény
		5
		12%x3100BPx170=63240Ft
		12%x3100BPx170=63240Ft
		12%x3100BPx170=63240Ft
		12%x3100BPx170=63240Ft
		12%x3100BPx170=63240Ft
		Összesen = 5 x 63 240 Ft = 316 200 Ft

6 **Az összes teljesítmény utáni árengedmény: 4 080 Ft + 316 200 Ft = 320 280 Ft**

3. Bónuszok

A bónuszok a jól teljesítő, újabb és újabb 24%-os csoportokat létrehozó Direktorok díjazása a leváló csoportok teljesítménye után.

A Sikertervben hatféle bónusz szerepel. A bónusz típusát az első vonalbeli 24%-os leváló csoportok száma határozza meg.

A bónusz-százalékok első pillantásra alacsonynak tűnhetnek, de a hálózatra kivetítve a pénzkereset jelentős lehet.

**A hálózat az alsó vonalbeli Szépésgtanácsadókra vonatkozik, beleértve a 24%-os leváló ágakat is.*

Szerezz bónuszokat 24%-os leváló csoportokkal!

Ha az első vonalbeli Szépségtanácsadóid elérik a 24%-os teljesítmény utáni árengedmény szintet, leválnak a személyes csoportodtól, és független alcsoportot alkotnak saját Szépségtanácsadóikkal - a 24%-os leváló csoportot. Ettől a pillanattól kezdve, mint szponzor, már nem kapsz teljesítmény utáni árengedményt ezen Szépségtanácsadók vásárlásai alapján, ehelyett megkezdődik kvalifikációs lehetőséged bónuszokra.

A célod, hogy minél több első vonalbeli Szépségtanácsadót segíts a 24%-os teljesítmény utáni árengedmény szint elérésében.

Tekintsd meg az alábbi táblázatot, és tudj meg minél többet a bónuszokról a következő fejezetekben.

Oriflame Bónuszok

Bónusz	Ennyi 24%-os leváló csoport szükséges az első vonalban	Kereset
4% Oriflame bónusz	1	Csak első vonalbeli 24%-os leváló csoportok
1% Gold bónusz	2	2. szintű 24%-os leváló csoportok és alatta, a következő Gold bónuszra kvalifikáló első vonaláig
0,5% Zafír bónusz	4	3. szintű 24%-os leváló csoportok és alatta, a következő Zafír bónuszra kvalifikáló második szintjéig
0,25% Gyémánt bónusz	6	4. szintű 24%-os leváló csoportok és alatta, a következő Gyémánt bónuszra kvalifikáló harmadik szintjéig
0,125% Dupla gyémánt bónusz	10	5. szintű 24%-os leváló csoportok és alatta, a következő Dupla Gyémánt bónuszra kvalifikáló negyedik szintjéig
0,0625% Executive bónusz	12	6. szintű 24%-os leváló csoportok és alatta, a következő Executive bónuszra kvalifikáló ötödik szintjéig

Te

4. Pénzjutalom

Amikor elérsz egy új szintet a Sikertervben, egyszeri pénzjutalomban részesülsz $1,000-tól (Direktor) kiindulva. Ez az összeg az $1,000,000-t is elérheti (Gyémánt Prezident Direktor).

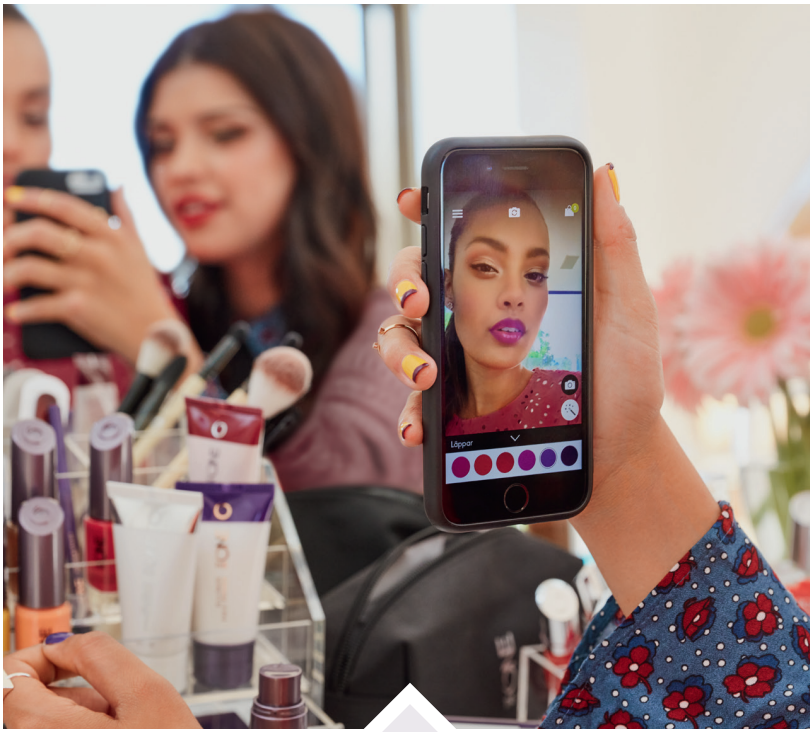
Az új címek elérésére és a pénzjutalmakra vonatkozó kvalifikációkról és a feltételekről a következő fejezetekben olvashatsz.

Eszközök a sikerhez

Tréning programok és üzleti eszközök segítenek tudásod és gyakorlottságod fejlesztésében, hogy siker kísérje minden lépésedet professzionális Oriflame utazásod során.

Folyamatosan fejlesztjük eszközeinket, és hozunk létre újakat. Minden segédeszköz hatékonyan segít abban, hogy ismereteid pontosak és megbízhatóak legyenek.

A **segédeszközök** és a tréningek teljes listáját a 114. oldalon találhatod.

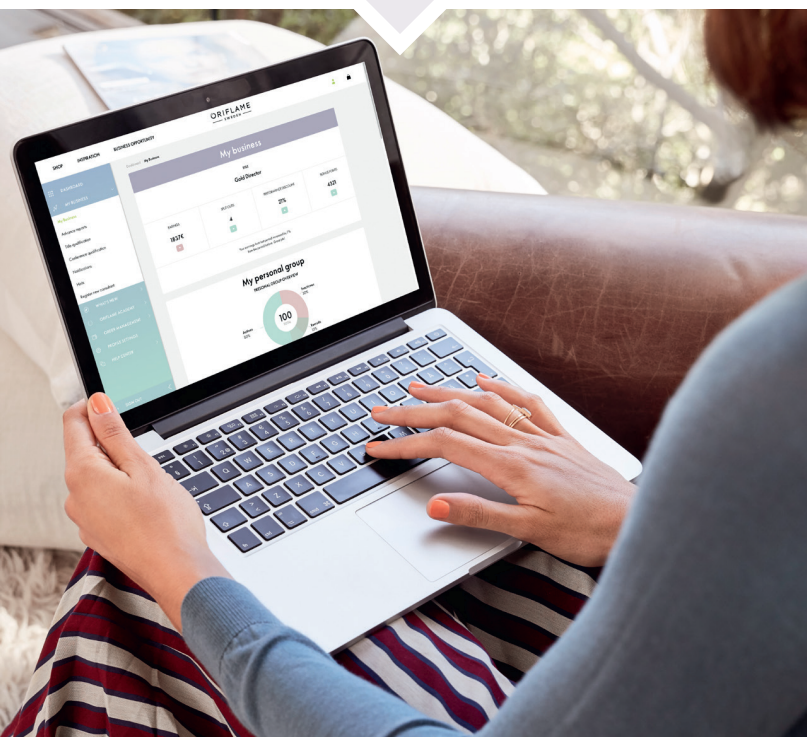


Termék értékesítés

Amennyiben terméket értekesítesz, használd az üzleti eszközöket: termékismertető anyagokat, az online katalógust és saját Személyes Üzleti Oldaladat.

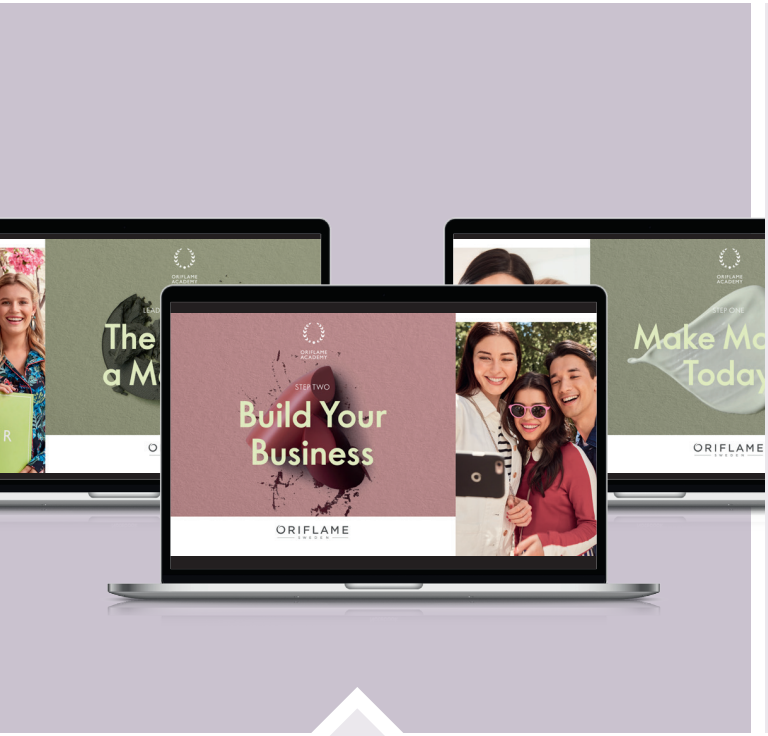
Üzlet menedzsment

Szakértő eszközök segítségével megtervezheted, megszervezheted és növelheted az üzleted.



Beléptetés

Az Oriflame segédeszközök segítenek új Szépségtanácsadók meghívásában és regisztrálásában.



E-oktatás

Az E-oktatási felület segítségével gyorsabban fejlődhetsz, a számodra legmegfelelőbb helyen és időpontban.

A kurzusok rövidek, interaktívak, mobil készülékről is hozzáférhetőek – minden információt a rendelkezésedre bocsájtanak a vásárlókkal való kapcsolattartástól kezdve, a szponzorrá váláson át a közösségi média csatornák használatáig.

Oriflame Akadémia E-oktatás

Az Oriflame Akadémia egy speciális fejlesztésű, sikeres Oriflame Vezetők tapasztalatán alapuló oktatási modul.

Olyan módszereket és eszközöket tartalmaz, amelyek segítséget nyújtanak szakmai ismereteid fejlesztésében, és segítenek új szintek elérésében a Sikerterv szerint.

A saját utadon

Az Oriflame Lehetőség egy olyan tevékenység, amely örömöt okoz.

Új szintek elérésével lehetőséged van új emberek megismerésére az Oriflame izgalmas eseményein, ahol elismerésben részesülhetsz, valamint kvalifikálhatsz nemzetközi üzleti konferenciákra.

„Oriflame Menedzserként fantasztikus üzleti rendezvényeken vehettem részt, és elismerésben részesülhettem. Olyan értékes emberi kapcsolatokkal gazdagodtam, ami arra motivál, hogy ezeket az élményeket közösen élhessük át újra meg újra."

Csépányi-Papp Edit
Menedzser, Magyarország

„A szabadságot, a függetlenséget jelenti számomra az, hogy Menedzser vagyok. Ez nem egy állandó, helyhez kötött tevékenység, mellette jut idő a családra és a barátokra is."

Pápai Örs
Menedzser, Magyarország

„Oriflame Menedzserként megtapasztaltam, hogy cégünk maximálisan támogat abban, hogy üzleti és vezetői képességeim fejlődjenek, hogy álmaimat és céljaimat hamarabb elérjem mint azt valaha is gondoltam volna."

Horváth Tiborné
Menedzser, Magyarország

Mi a legjobb dolog a számodra Menedzserként?

„Oriflame Menedzserként élvezem,hogy én osztom be az időmet, élvezem, amit csinálok és szeretem a csapatom. Emellett kvalifikálhatok a menedzseri szemináriumokra, céges ösztönzőkre, ez számomra a kihívás."

Drogba Ágnes
Menedzser, Magyarország

„Menedzserként az Oriflame-nél felemelő érzést adó üzleti találkozókon tudok részt venni. A színpadon több száz ember előtt vehetem át az elismeréseket, tapasztalatokat szerezhetek."

Gálné Zsebik Erika
Menedzser, Magyarország

„Te döntöd el,hogy hogyan éled az életed, minden egy álommal kezdődik! Csapatszellem, fantasztikus csapattagok, rendezvények! Nekem a munkám a hobbim! Köszönöm Oriflame!"

Szabó Dóra
Menedzser, Magyarország

3. FEJEZET

Menedzser csapat

Szponzorálj Szépségtanácsadókat és építsd fel üzleted.

12%-os Menedzser

Kvalifikációs feltételek:
2000 - 3199 bónusz pont a személyes csoportodban.

Jogosultság:
Minősítési szintnek megfelelő kitűző
Kvalifikációs lehetőség Menedzser Szemináriumra

16%-os Menedzser

Kvalifikációs feltételek:
3200 - 6399 bónusz pont a személyes csoportodban.

Jogosultság:
Minősítési szintnek megfelelő kitűző
Kvalifikációs lehetőség Menedzser Szemináriumra

Támogasd Szépségtanácsadóidat, és együtt érjétek el a sikereket

A Menedzser szint elérése fontos lépés az Oriflame-es utadon. Egyedül indultál neki, majd segítettél mások szponzorálásában, hogy megvalósíthassák céljaikat és álmaikat.

Segítesz az új Szépségtanácsadóknak az üzlet elindításában, tanítod, támogatod és ösztönzöd őket munkájukban, hogy magasabb szintű célokat érjenek el. Fontos, hogy jó példát mutass, mint vezető - maradj aktív, használd a termékeket, értékesíts és léptess be új Szépségtanácsadókat. Minden, amit teszel - a vásárlástól kezdve a címszerzésen át a beléptetésig -, példa más Szépségtanácsadó számára, hiszen az ő sikerük a tiéd is.

Mindig emlékezz arra, hogy Szponzoraid, felső vonalbeli Direktoraid és az Oriflame munkatársai segítenek független Oriflame Menedzser szerepedben a rád váró feladatok elvégzésében.

A Menedzser szint eléréséből származó előnyök

Számos előnnyel jár a független Oriflame Menedzser szint elérése. A megnövekedett kereseti lehetőség mellett az Oriflame közösség részévé válhatsz, kvalifikálhatsz tréningekre, elsajátíthatsz új szakmai ismereteket – megkaphatsz minden támogatást, hogy továbbra is sikeres lehess és még nagyszerűbb eredményeket érhess el.

Néhány fantasztikus dolog, amelyre jogosult vagy:

- A színpadon elismerve ünnepelheted meg új címed elérését - elismerő oklevél és egy egyedi kitűző a jutalmad, amelynek viselése megkülönböztet, mint Menedzsert.
- Professzionális tréningek lesznek elérhetőek a számodra, például a Vezetői Akadémia 1 és a SARPIO Express, amelyek segítenek az üzlettel kapcsolatos tudás elmélyítésében, valamint sikerek elérésében.
- Kvalifikációt szerezhetsz Menedzser Szemináriumokra és üzleti konferenciákra, valamint helyi ösztönző programokon való részvételre.

20%-os Menedzser

Kvalifikációs feltételek:
6400 - 9999 bónusz pont a személyes csoportodban.

Jogosultság:
Minősítési szintnek megfelelő kitűző
Kvalifikációs lehetőség Menedzser Szemináriumra

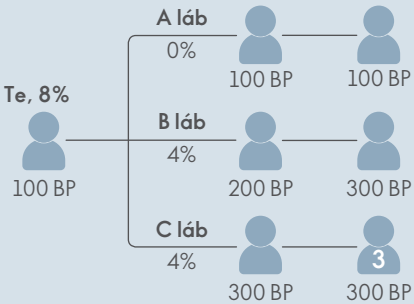
Szenior Menedzser

Kvalifikációs feltételek:
Legalább 10 000 bónusz pont a személyes csoportban, vagy egy vagy több 24%-os leváló csoport az első vonalban és egy személyes csoport legalább 4000 bónusz ponttal.

Jogosultság:
Minősítési szintnek megfelelő kitűző
Kvalifikációs lehetőség Menedzser Szemináriumra

A példa szerint:
1 bónusz pont = 170 üzleti érték (Business Volume).

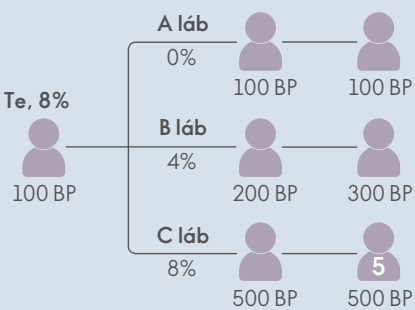
1. példa: Kiegyensúlyozott struktúra



Összes bónusz pont:
100 (te) + 200 (A láb) + 500 (B láb) + 600 (C láb)
= 1 400 BP. A teljesítmény utáni árengedmény szinted 8%.

A teljesítmény utáni árengedményed:
8% x 100 x 170 + (8-0)% x 200 x 170 + (8-4)% x 500 x 170 + (8 - 4)% x 600 x 170 = 1 360 + 2 720 + 3 400 + 4 080 = 11 560 Ft.

2. példa: Kiegyensúlyozatlan struktúra



Összes bónusz pont:
100 (te) + 200 (A láb) + 500 (B láb) + 1 000 (C láb)
= 1 800 BP. A teljesítmény utáni árengedmény szinted 8%.

A teljesítmény utáni árengedményed:
8% x 100 x 170 + (8-0)% x 200 x 170 + (8-4)% x 500 x 170 = 1 360 + 2 720 + 3 400 + 0 = **7 480 Ft**

Pénzkereset Menedzserként

Ha eléred a független Oriflame Menedzser szintet és termékeket értékesítesz, a kereseted már nem csak az azonnali haszontól függ.

Mostantól jogosult vagy a teljesítmény utáni árengedményből származó keresetre 4 - 24%-os tartományban személyes csoportod rendelései alapján.

Fontos, hogy tudd, személyes csoportod felépítése befolyásolja a teljesítmény utáni árengedményt. A teljesítmény utáni árengedmény maximalizálása érdekében figyelj arra, hogy a rendelés megosztott legyen a személyes csoportod több lába között. Ne csak egy lábra koncentrálj.

Egy kiegyensúlyozott struktúra kialakítása

A bal oldali példa megmutatja, hogyan hat egy kiegyensúlyozott és egy kiegyensúlyozatlan struktúra a pénzkeresetedre.

Annak ellenére, hogy több bonuszpontod van a 2. példában, mint az 1. példában, kevesebb a teljesítmény utáni árengedményed. **Ennek oka, hogy a C láb elérte ugyanazt a teljesítmény utáni árengedmény szintet, mint te (8%),** így a C láb után nem kapsz teljesítmény utáni árengedményt, mivel a szintek közötti különbség 0%.

A sikeres Menedzser három fő tevékenysége

1. Címszerzés és beléptetés
2. Utánkövetés és aktivizálás
3. Alapcsapat kialakítása és irányítása

Még több információt találhatsz ebben a témában a következő oldalakon

1

A SIKERES MENEDZSER LEGFONTOSABB FELADATAI

Címszerzés és beléptetés

A címszerzési és beléptetési gyakorlat fejlesztése elengedhetetlen a sikerhez és az üzlet növekedéséhez.

Bővítsd ki névlistádat és kérd meg új Szépségtanácsadóidat, hogy készítsék el sajátjukat a **Cselekedj Most tréning alatt.** Javasold Szépségtanácsadóidnak, hogy elsőként mobiltelefonjuk és közösségi média oldaluk névjegyzékét és barátaik ajánlását használják – mondd el, hogy tegyék fel a kérdést: „Kit ismerek, aki szívesen megismerné az Oriflame termékeket és hallana a nagyszerű pénzkereseti lehetőségről?”

- Beszélj mindennap legalább három új emberrel. Minél többel, annál jobb, de háromnál nem kevesebbel. Mesélj nekik az Oriflame-ről, a termékekről és az Oriflame Lehetőségről. Legyen az egyik célod, hogy beszélj három emberrel naponta az egész hálózatodban, és tanítsd meg Szépségtanácsadóidnak, hogy ugyanígy cselekedjenek. Emlékezz arra, hogy példát mutatsz másoknak. Ha mindennap foglalkozol címszerzéssel és beléptetéssel, Szépségtanácsadóid is ezt teszik majd.
- Szervezz Lehetőség találkozókat heti 2-3 alkalommal. Fontos a rendszeres találkozó megtartása, hogy Szépségtanácsadóid tudják, hová és mikor hívják el az újonnan csatlakozókat. Tarts Cselekedj Most tréninget minden találkozó végén. Bátorítsd az új résztvevőket az első rendeléseik leadására - és hívd meg őket a következő találkozóra vagy tréningre.

Tipp a Lehetőség Találkozók megtartásához és alapcsapatod erősítéséhez

Alapcsapatod is vegyen részt a Lehetőség Találkozókon. Hívd meg tagjait, hogy segítsenek az Oriflame Lehetőség bemutatásában és a termékek ismertetésében. Ez egy kiváló alkalom a gyakorlati tudás átadására és az alapcsapat tanítására, hogy később önállóan tarthassanak találkozókat. Az alapcsapatról részletesen a 42. oldalon olvashatsz.

2

A SIKERES MENEDZSER LEGFONTOSABB FELADATAI

Utánkövetés és a Szépségtanácsadók aktivizálása

Fontos, hogy Szépségtanácsadóid aktívak legyenek és rendelést adjanak le minden katalógus-időszakban.

- Tartsd a kapcsolatot Szépségtanácsadóiddal – érdeklődj eladásaikról és beléptetéseikről. Tegyél említést az új termékekről és ajánlatokról, hívd meg őket az általad szervezett rendezvényekre és tréningekre.
- Lépj kapcsolatba azokkal a Szépségtanácsadókkal, akik nem adtak le rendelést az utolsó katalógus-időszakban, és kérdezd meg ennek okát. Mesélj ajánlataink ról és ösztönző programjainkról - kérd meg őket, hogy csatlakozzanak chat csoportodhoz a közösségi médiában.
- Népszerűsítsd az E-oktatási kurzusokat, amelyek segítenek a Szépségtanácsadóknak eladási és beléptetési képességeik fejlesztésében.
- Hozz létre chat csoportokat a közösségi médiában. Használd a csoportokat a Szépségtanácsadók eredményeinek elismerésére, ösztönözz másokat rendelések leadására, beléptetésre és új címek elérésére. Motiválj másokat sikertörténetek megosztásával, posztolj érdekes információkat termékekről és ajánlatokról. Gondolkodj el egy chat csoport létrehozásán vásárlók számára is.

3

A SIKERES MENEDZSER LEGFONTOSABB FELADATAI

Alakíts és irányíts egy alapcsapatot

Az alapcsapat legalább öt Szépségtanácsadóból áll, akik elhatározták, hogy élnek az Oriflame üzleti lehetőséggel, és Vezetők szeretnének lenni.

Csapatban dolgozni szórakoztatóbb és hatékonyabb – és a tapasztalatok azt mutatják, hogy gyorsabban növekedhetsz, ha alapcsapatot építetsz, és így fejleszted tovább Vezetőidet. Megéri erre koncentrálni!

Az alapcsapat létrehozásánál mesélj Szépségtanácsadóidnak a terveidről, és **hívj meg mindenkit, aki fejlődni szeretne és csatlakozni az alapcsapatodhoz.** Mondd el a közös munka és fejlődés előnyeit, mint például a közös címszerzés és beléptetés hatékonyságát, tréningeken és az alapcsapat különleges eseményein való részvétel, valamint egymás segítésének és támogatásának fontosságát – az egyéni célok elérése érdekében.

Fontos tudni, hogy alapcsapatod tagjai **személyes csoportod bármely szintjéből kikerülhetnek**, nem csak az első vonaladból. **A motiváció és az elkötelezettség** az egyetlen kritérium.

Minden alapcsapat maga határozza meg a saját szabályait és kötelezettségeit. Ezeket együtt állítsátok fel és beszéljétek át egy találkozó során**, minden csapattag egyetértésével.** Cél a tevékenységek és a kötelezettségek ismertetése, és a meggyőződés, hogy mindenki együtt dolgozik ugyanazon cél elérése érdekében – a folyamatos növekedés és a siker érdekében.

Mindig emlékezz arra, hogy példamutatással és elért teljesítményeiddel vezesd alapcsapatod. Így felkészíthetsz másokat saját csapatuk önálló irányítására, tevékenységeikben az általad, Menedzserként mutatott példát követve.

Erre gondolj az alapcsapatod irányítása során:

- Oszd meg másokkal nézeteidet, céljaidat és elkötelezettségedet.
- Képezd alapcsapatodat az üzleti növekedéshez szükséges képességek - például a címszerzés, a beléptetés, a szponzorálás és a prezentálás - fejlesztésében.
- Végezzétek közösen a címszerzéseket és a beléptetéseket, mondd el alapcsapatod tagjainak az ehhez kapcsolódó feladatokat.
- Állítsátok fel együtt a rövid- és hosszútávú célokat, és folyamatosan ellenőrizzétek az eredményeket és a folyamatot.
- Ismerd el az eredményeket. Alapcsapatod tagjai az alapcsapatod részei, akik növekedni szeretnének, és sikeresek lenni az Oriflame-mel. Minden elismerés számít, fontos a sikert megünnepelni!

Vegyél részt a Vezetői Akadémia 1-es modulján

Megtanulhatod, miként növelheted üzletedet és hogyan fejlesztheted menedzseri képességeidet.

Egy Menedzser szerepe

Alapcsapatod fejlesztése

Címszerzés folyamata

Beléptetés hatékonyan

Haladj tovább!

Továbbra is fókuszálj az alapcsapatodra, és mutasd meg tagjainak a beléptetés és a saját csapat építésének előnyeit. Amint alapcsapatod tagjai elkezdenek csapatokat irányítani, a hálózatod sokkal gyorsabban növekszik, és te újabb címeket érhetsz el.

„A jó vezető profi abban, amit csinál. Folyamatosan képezi, motiválja és elismeri a csapatát. Én is ezt teszem, ezért értem el sikereket. Beleszerettem az Oriflame-be!"

Marton Erika
Szenior Direktor, Magyarország

„A jó vezető számomra céltudatos, folyamatos tanulással készen áll a kor új kihívásaira, kreatív, hiteles, megbízható és csapata számára követendő példa!"

Szabolcski-Csízik Gabriella
Gold Direktor, Magyarország

Számodra mitől jó egy vezető?

„Megtalálja azt a motivációt, amiért érdemes dolgozni. Hitünk és lelkesedésünk által vonzzuk azokat az embereket, akik akarnak tenni a céljaikért."

Besze Klaudia és Hegedűs Tamás
Direktorok, Magyarország

„A titok az egyensúlyban rejlik: követni etikusan és hitelesen az Oriflame üzletépítés szabályait, valamint segíteni az egyéniség kibontakozását."

Loló Anita
Direktor, Magyarország

„Egy jó vezető egyszerűen dolgozik a társaival, így könnyen tudják másolni; olyan környezetet teremt, ahol virágozhat a csapata és kibontakozhatnak társai rejtett tulajdonságai a céljaik eléréséhez."

Jármay Andrea
Zafír Direktor, Magyarország

4. FEJEZET

Direktori csapat

Lépj a következő szintre!

Direktori cím – egy mérföldkő

A Direktor szint elérése hatalmas mérföldkő az Oriflame-es utadon. Ez az első alkalom, amikor pénzt kereshetsz az Oriflame Sikerterv mind a négy módja szerint. Az első alkalom, amikor pénzjutalomra vagy jogosult, és az első alkalom, amikor kvalifikálhatsz Direktori Szemináriumokra, éves direktori minősítő rendezvényekre és nemzetközi üzleti konferenciákra. Mindeközben te élvezed a másokkal való együttműködést, motiválod a csapatod tagjait, hogy vezetőkké váljanak és elérjék céljaikat.

Címek a Direktori csapatban

Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Legalább 10 000 BP a személyes csoportodban, vagy egy vagy több 24%-os leváló csoport az első vonalban és legalább 4000 BP a személyes csoportodban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $1000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség Direktori Szemináriumra

Szenior Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Legalább 10 000 BP a személyes csoportodban, vagy egy vagy több 24%-os leváló csoport az első vonalban és legalább 10000 BP a személyes csoportodban 17-ből 8 katalógus-időszakban

Jogosultság:
- $1500 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség Direktori Szemináriumra

Gold Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Két 24%-os leváló csoport az első vonalban, és legalább 4000 BP a személyes csoportodban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $2,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi üzleti Gold Konferenciára

Szenior Gold Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Három 24%-os leváló csoport az első vonaladban, és legalább 4000 BP a személyes csoportodban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $3,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi üzleti Gold Konferenciára

Zafír Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Négy 24%-os leváló csoport az első vonalban, és legalább 4000 BP a személyes csoportodban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $4,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi üzleti Gold Konferenciára

**A bónuszok nem függnek az elért címedtől. Azokat az első vonalbeli 24%-os leváló csoportok száma határozza meg. További információért lapozz az 52. és a 108–113. oldalakra.*

SAPPHIRE
DIRECTOR

TOGETHERNESS

I ORIFLAME
1 PASS
TROCADERO

A Direktori cím eléréséből származó előnyök

Független Oriflame Direktorként nem csak magasabb lehet jövedelmed az üzleted növekedésével – kvalifikálhatsz üzleti konferenciákra és pénzjutalomban részesülhetsz.

Néhány különleges dolog, amelyre jogosult vagy:

- Elismerés és egy egyedi kitűző minden elért Direktor cím megszerzésekor.
- Egyszeri pénzjutalom – $1000-tól $4000-ig minden új cím elérésekor a Direktor csapatban.
- Kvalifikáció lehetősége az évente megrendezésre kerülő nemzetközi üzleti Gold Konferenciára.
- Részvételi lehetőség a Vezetői Akadémia 2-es modulján és a Vezetői Akadémia 3-as tréningjén, valamint a régió lokális képzésein.
- Kvalifikációs lehetőség üzleti eseményeken és konferenciákon való részvételre.
- Bónusz kereseti lehetőség a 24%-os leváló csoportok számától függően az első vonalban.

Pénzkereset Direktorként

Most már a Sikerterv szerint mind a négy jövedelem-forrásra jogosult vagy - az azonnali haszonra, a teljesítmény utáni árengedményre, a bónuszokra és pénzjutalomra.

A bónuszok képezik jövedelmed legjelentősebb részét a Direktor szinttől kezdve, ezért fontos, hogy megismerd az Oriflame bónuszok működését, és azt, hogyan használhatod fel azokat az általuk nyert előnyök maximalizálására.

Bónuszok

A Direktor csapatban három bónusz található – a 4%-os Oriflame bónusz, az 1%-os Gold bónusz és a 0,5%-os Zafír bónusz. A bónusz, amelyre kvalifikálhatsz, a leváló 24%-os csoportok számától függ az első vonaladban, és nem az általad elért címtől.

Amint az a 2. fejezetben olvasható, ha az első vonalas Szépségtanácsadóid elérik a 24%-os teljesítmény utáni árengedmény szintet, leválnak a személyes csoportodtól. Az ő csoportjaik alkotják a 24%-os leváló csoportokat. Ettől a pillanattól kezdve már nem származik jövedelmed ezen Szépségtanácsadók eladásaiért járó teljesítmény utáni árengedményből, ehelyett megkezdődik kvalifikációs lehetőséged bónuszokra.

Bónuszok és a hálózatod

A 4%-os Oriflame bónusz az első vonalad után kerül kifizetésre, de a többi bónusz - az 1%-os Gold bónusztól kezdve - az alsóbb szinteken a kezdő szintjüktől, mindaddig, amíg egy csoport bónuszt generál egy másik kvalifikáló számára egy alsóbb szinten.

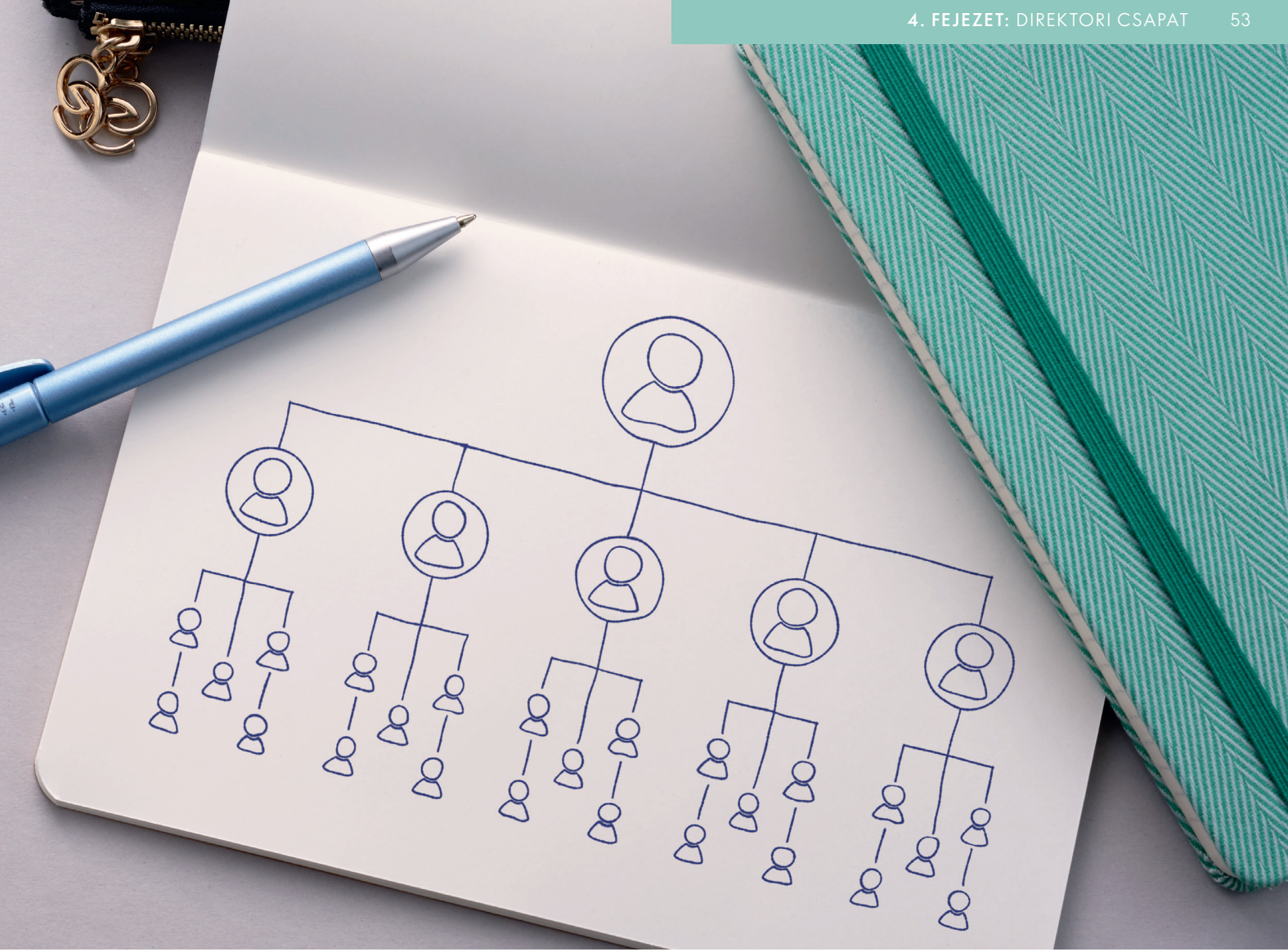
Minimum garancia

A Minimum Garancia egy bónusz kiegészítés, annak biztosítása, hogy a hálózatban mindenki korrekt jutalmazásban részesüljön Szépségtanácsadók szponzorálásáért a vezetővé válás útján.

Ha a kvalifikáló nem szerzi meg a teljes bónusz kvalifikációhoz szükséges minimális összegű bónusz pontot, kiigazításra van szükség, amelynek értelmében ezen bónusz egy része szétosztásra kerül az ugyanazon bónusszal rendelkező következő kvalifikáló között.

A 4%-os Oriflame bónuszt használva példaként, ha:
10 000 vagy több bónusz pontod van a személy es csoportodban, a kereseted a teljes bónusz.
4000 - 9999 bónusz pontod van a személyes csoportodban, a kereseted a bónusz egy része, a maradék pedig átruházódik a következő 4%-os Oriflame bónusz kvalifikálóra.
4000 vagy kevesebb bónusz pontod van, nem kvalifikálhatsz a bónuszra.

A Minimum Garancia és a bónuszok közötti összefüggésről részletesen a 112.oldalon olvashatsz.



A bónusz kvalifikáció három általános szabálya

Ehhez szükség van - legalább:

- **Egy 24%-os leváló** *csoport az első vonaladban*
- **200 bónusz** *pont személyes vásárlásra*
- **4000 bónusz** *pont* személyes csoportod rendelései alapján*

**Ha legalább hat 24%-os leváló csoportod van az első vonaladban, nincs a személyes csoport eladásait érintő kötelezettség. Ugyanakkor a Minimum Garancia feltételei itt is érvényesek.*

Feltételek:

Személyes eladások: Legalább 200 bónusz pont

Személyes csoport eladásai: Legalább 4000 bónusz pont

Első vonalbeli 24%-os leváló csoport: 1

Minimum garancia: Személyes csoportod bónusz pontja legalább 10 000, így jogosult vagy a 4%-os Oriflame bónuszra. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 4%-os Oriflame bónusz kvalifikálóra. A Minimum Garanciáról részletesen az 52. oldalon olvashatsz.

4%-os Oriflame bónusz

A 4%-os Oriflame bónusz 4% jövedelmet eredményez az első vonalbeli 24%-os leváló csoport üzleti értékének (Business Volume) alapján.

Feltételek:

Személyes eladások: Legalább 200 bónusz pont

Személyes csoport eladásai: Legalább 4000 bónusz pont

Első vonalbeli 24%-os leváló csoport: 2

Minimum garancia: Az első vonalbeli 24%-os leváló csoportoknak legalább 10 000 bónusz pontot kell elérni, hogy megkeresd a teljes 1%-os Gold bónuszt. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 1%-os Gold bónusz kvalifikálóra. A Minimum Garanciáról részletesen az 52. oldalon olvashatsz.

1%-os Gold bónusz

Az 1%-os Gold bónusz 1% jövedelmet eredményez az összes 24%-os leváló csoport üzleti értékének (Business Volume) alapján a második és minden alatta lévő szinten, egészen a következő 1%-os Gold bónuszra kvalifikáló első vonaláig.

Feltételek:

Személyes vásárlások: Legalább 200 bónusz pont

Személyes csoport eladásai: Legalább 4000 bónusz pont

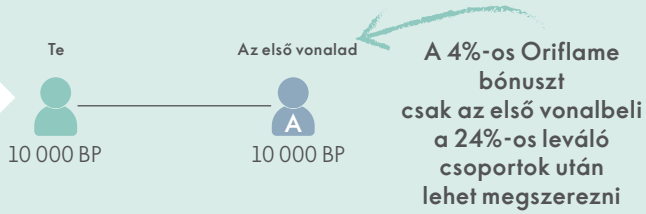
Első vonalbeli 24%-os leváló csoport: 4

Minimum garancia: A második vonalbeli 24%-os leváló csoportoknak legalább 10 000 bónusz pontot kell elérni, hogy megkeresd a teljes 0,5%-os Zafír bónuszt. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 0,5%-os Zafír bónusz kvalifikálóra. A Minimum Garanciáról részletesen az 52. oldalon olvashatsz.

0,5%-os Zafír bónusz

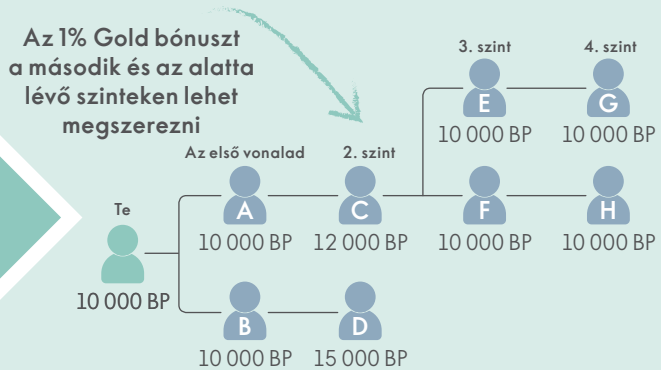
A 0,5%-os Zafír bónusz 0,5% jövedelmet eredményez az összes 24%-os leváló csoport üzleti értékének (Business Volume) alapján a harmadik és minden alatta lévő szinten, egészen a következő 0,5%-os Zafír bónuszra kvalifikáló második vonaláig.

A példa szerint:
1 bónusz pont = 170 üzleti érték (Business Volume)



Egy 24%-os leváló csoportod van az első vonalban, A-val jelölve a példában. Jogosult vagy a 4%-os Oriflame bónuszra A üzleti értéke (Business Volume) alapján.

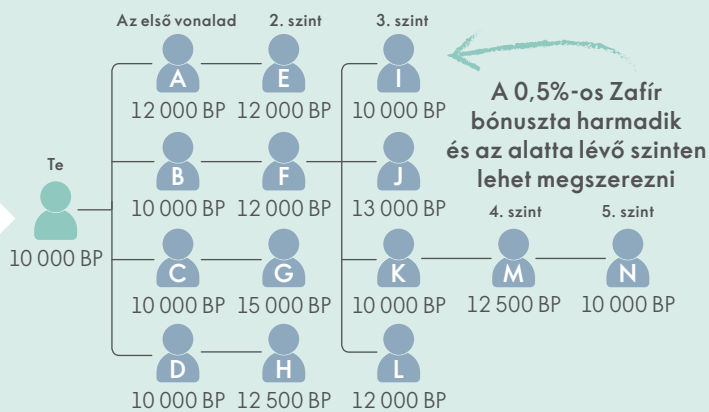
A 4%-os Oriflame bónusz kereseted:
4% x 10 000 BP x 170 = 68 000 Ft



A kereseted az 1% Gold bónusz C, D, E és F után. Nem vagy jogosult az 1% Gold bónuszra G és H után. Ez abból adódik, hogy az ugyanazon értékesítésből származó bónusz soha nem kerül kétszer kifizetésre, és C már kvalifikált az 1%-os Gold bónus elérésére G és H után.

Az 1%-os Gold bónusz kereseted:
1% x (12 000+15 000+10 000+10 000) x 170 = **79 900 Ft**

Megjegyzés: *Jogosult vagy a 4%-os Oriflame bónuszra (136 000 Ft), így az összes bónusz kereseted a példa szerint: 136 000 Ft + 79 900 Ft =* **215 900 Ft**



A kereseted a 0,5%-os Zafír bónusz I, J, K, L és M üzleti értéke (Business Volume) után. Nem vagy jogosult bónuszra N után, mivel F szintén kvalifikált a 0,5%-os Zafír bónuszra, és azt ő kapja meg N után.

0,5%-os Zafír bónusz kereseted:
0,5% x (10 000+13 000+10 000+12 000+12 500) x 170 = **48 875 Ft**

Megjegyzés: *Jogosult vagy a 4%-os Oriflame bónuszra (285 600 Ft) és az 1%-os Gold bónuszra (164 050 Ft), így az összes bónusz kereseted a példa szerint: 285 600 Ft + 164 050 Ft + 48 875 Ft =* **498 525 Ft**

A sikeres Direktor három fő tevékenysége

1. Címszerzés és beléptetés
2. Hálózatod aktivizálása
3. Alapcsapatod és Menedzsereid fejlesztése

1

A SIKERES DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Címszerzés és beléptetés

A beléptetés az üzlet alapja, ennek kell a fókuszban lenni. Folyamatosan léptess be új Szépségtanácsadókat - a címszerzést és a beléptetést végezd alapcsapatoddal együtt is.

Főbb feladatok:

- Emlékezz arra, hogy példa vagy mások számára – segíts, hogy a beléptetés napi rutinná váljon, mutass példát saját cselekedeteddel.
- Tartsd a kapcsolatod Menedzsereiddel, és győződj meg arról, hogy hozzád hasonlóan rendszeresen foglakoznak címszerzéssel és új Szépségtanácsadók beléptetésével, közösen az alapcsapattal.
- Dolgozz együtt az alapcsapatoddal, határozd meg a beléptetésekkel kapcsolatos céljaitokat minden katalógus-időszakban. Állíts fel akciótervet és segítsd csapattagjaidat a beléptetést ösztönző találkozók megtartásában.
- Emlékeztesd Szponzoraidat és Vezetőidet Cselekedj Most tréningek megtartására az újonnan belépők részére minden beléptetési találkozó után, és népszerűsítsd a Start és az Első 90 Nap Programot.

A SIKERES DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

2

Hálózatod aktivizálása

A különböző rendezvények, találkozók és tréningek fontos szerepet játszanak a Szépségtanácsadók aktivitásának fenntartásában és motiválásában, nagy hatással lehetnek az üzletük sikerére.

A legtöbb Szépségtanácsadó korábbi tapasztalat vagy szaktudás nélkül csatlakozik az Oriflame-hez – ezért nagyon fontos, hogy felismerd, milyen tréningre van szüksége ahhoz, hogy Direktorként betölthesse szerepét.

Rendszeresen tarts találkozókat személyes csoportod számára:

Katalógus-bemutató találkozók
Tarts offline vagy online találkozókat a katalógus-időszak első és utolsó hetében, ahol bemutathatod az új termékeket, a programokat és a különleges ajánlatokat, valamint elismerheted a Szépségtanácsadókat az elért sikereikért.

Tréningek
Fontos, hogy mindenki részt vegyen a termékekkel és az üzlettel kapcsolatos tréningeken, hogy sikeresek legyenek az Oriflame-mel.

Szépség és Wellness rendezvények
Szervezz eseményeket Szépségtanásadóid és vásárlóik számára, amelyeken bemutatod az új termékeket, a szépségápolással kapcsolatos rutinokat, a Wellness készítményeket, elismerésben részesíted a hűséges vásárlókat és Szépségtanácsadókat.

Célzott csoportos beszélgetések
Hozz létre chat vagy zárt csoportokat a közösségi médiában, ossz meg információkat a különböző szépségtanácsadói csoportok jellegének megfelelően. Egy példa erre a Cselekedj Most! csoport újonnan belépők számára.

Tipp – vond be Menedzsereidet minden rendezvényed szervezésébe és lebonyolításába…

…egy nagyszerű lehetőség képességeik feljesztésére a gyakorlatban. Beszéljétek át az események tervezését és oszd ki a feladatokat – a vendégek fogadásának megszervezését, az elismertek listájának és az ajándékok előkészítését, az új termékeket vagy az Oriflame Lehetőséget bemutató a prezentációkon való részvételt, sikertörténetek elmesélését és tréningek megtartását.

3

A SIKERES DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Alapcsapatod és Menedzsereid fejlesztése

Folyamatosan bővítsd alapcsapatod új Szépségtanácsadók bevonásával, akikről úgy gondolod, szeretnék üzletüket felépíteni. Te már megtapasztaltad, milyen egy alapcsapatot kialakítani és irányítani – most a Menedzserek menedzserének szerepét kell betöltened, valamint új Direktorokat fejleszteni.

Főbb feladatok:

- Motiváld Menedzsereidet és koncentrálj a folyamatos növekedésre. Ismertesd, milyen feladatok várnak rájuk Menedzserként. Tarts rendszeresen offline vagy online tréningeket hálózatod Menedzserei számára.
- Támogasd Menedzsereidet, hogy vegyenek részt beléptetéssel kapcsolatos találkozókon és rendezvényeken, oszd meg velük sikertörténetedet, valamint a vállalat és a termékek történetét.
- Szervezz heti üzleti terv találkozókat menedzsereiddel. Állítsatok fel együtt rövid- és hosszútávú célokat, tervezzétek meg azok végrehajtását, ellenőrizzétek az eredményeket, ismerjétek el a sikereket és osszátok meg gyakorlati tapasztalataitokat.
- Rendszeresen tartsd a kapcsolatot Menedzsereiddel - kövesd előmenetelüket, adj visszejelzést teljesítményükről, és folytasd a gyakorlati képzésüket.

Vegyél részt a Vezetői Akadémia 2-es modulján

Ismerd meg egy Direktor feladatait és kötelezettségeit.

Vezetői Akadémia 2

Vezetői Akadémia 3

Nézz szembe a kihívásokkal

Már elkezdted izgalmas karrieredet az Oriflame-mel, és most újabb kihívással kell szembenézned - a Gyémánt csapat, nagyobb bónuszok, pénzjutalom és izgalmas üzleti konferenciák várnak rád.

„A legelső üzleti konferencián New York-ban voltunk! Ott éreztem, hogy az Oriflame-mel minden álom valóra válhat. Az 50. évforulóra szervezett konferencián Jonas-szal felidéztük az Oriflame és a saját életünk, üzletünk állomásait - nem sejthettük, hogy ez lesz az utolsó találkozásunk. Köszönjük Oriflame, köszönjük Jonas!"

Zboray Gyöngyvér és Miklós
Gyémánt Direktorok, Magyarország

„Japán, 2018.
A legcsodálatosabb évszakban jutottam el oda, a cseresznyefák virágzása idején. Felejthetetlen emlékként őrzöm."

Natalya Pasichnik
Gyémánt Direktor, Oroszország

Mi a legkedvesebb élményed Gyémánt Konferenciáról?

„Az első elismerésem a Gyémánt Konferencián, Miami-ban. Az első alkalom, amikor egy nemzetközi színpadon ismerték el sikereimet. Az érzést nem lehet szavakkal kifejezni."

Jesca Nissege Mwakyulu
Gyémánt Direktor, Tanzánia

„Soha nem felejtem el az üzleti konferencián szerzett tudást és tapasztalatot Balin, Brazíliában és Japánban."

Galina és Sergey Gagloevi
Szenior Gyémánt Direktorok, Oroszország

5. FEJEZET

Gyémánt csapat

Mutass példát!

Vezetőként inspirálni másokat

A Gyémánt cím elérésével tökéletes Oriflame Vezetővé válhatsz - különleges pozícióba kerülsz, mint a Vezetők Vezetője.

Ez azt jelenti, hogy legalább hat vagy ennél több embernek segítettél a Direktor cím elérésében. Elérkezett az idő, hogy ezen eredményekre támaszkodva megoszd másokkal tapasztalataidat, ismereteidet és tudásodat, valamint motiváld az egész hálózatodat.

Gyémánt Direktorként pénzjutalomban és több bónuszban részesülhetsz, valamint lehetőséged lesz kétszer egy évben kvalifikálni üzleti konferenciákra.

Pénzkereset a Gyémánt csapatban

Gyémánt Direktorként pénzt kereshetsz az azonnali haszonnal, a teljesítmény utáni árengedménnyel, bónuszokkal és pénzjutalmakkal. Pénzkereseted nagy része a bónuszokból származik.

A 4%-os Oriflame bónusz, az 1%-os Gold bónusz és a 0,5%-os Zafír bónusz kiegészítéseként még két bónuszra kvalifikálhatsz - a 0,25%-os Gyémánt és a 0,125%-os Dupla Gyémánt bónuszra.

Címek a Gyémánt csapatban

Gyémánt Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Hat 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $6,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi üzleti Gold és Gyémánt Konferenciára

Szenior Gyémánt Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Nyolc 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $8,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi üzleti Gold és Gyémánt Konferenciára

Dupla Gyémánt Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Tíz 24%-os leváló csoport az első vonaladban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $10,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi üzleti Gold és Gyémánt Konferenciára

**A bónuszok nem függnek az elért címedtől. Azt az első vonalbeli 24%-os leváló csoportok száma határozza meg. További információért lapozz az 52. és a 108-113. oldalakra.*

Feltételek:

Személyes eladások: Legalább 200 bónusz pont

Személyes csoport eladásai:
Ezen bónusz esetében nincs minimum feltétel a bónusz pontok tekintetében a személyes csoportban.

Első vonalbeli 24%-os leváló csoport: 6

Minimum garancia:
A 24%-os leváló csoportnak a harmadik szinteden el kell érni legalább 10 00 bónusz pontot, hogy a tiéd legyen a teljes 0,25%-os Gyémánt bónusz. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 0,25%-os Gyémánt bónusz kvalifikálóra. A Minimum Garanciáról részletesen az 52. oldalon olvashatsz.

0,25%-os Gyémánt bónusz

A 0,25%-os Dupla Gyémánt bónusz 0,25% jövedelmet eredményez minden 24%-os leváló csoport üzleti értékének (Business Volume) alapján a negyedik és minden alatta levő szinten, egészen a következő 0,25%-os Dupla Gyémánt bónuszra kvalifikáló harmadik szintjéig.

Feltételek:

Személyes eladások: Legalább 200 bónusz pont

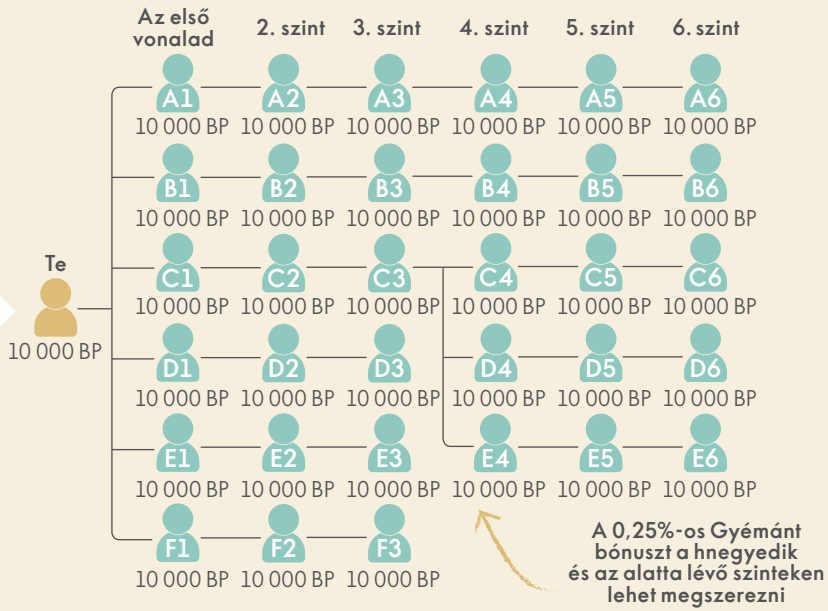
Személyes csoport eladásai:
Ezen bónusz esetében nincs minimum feltétel a bónusz pontok tekintetében a személyes csoportban.

Első vonalbeli 24%-os leváló csoport: 10

Minimum garancia:
A 24%-os leváló csoportnak a negyedik szinteden el kell érni legalább 10 00 bónusz pontot, hogy a tiéd legyen a teljes 0,125%-os Dupla Gyémánt bónusz. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 0,125%-os Dupla Gyémánt bónusz kvalifikálóra. A Minimum Garanciáról részletesen az 52. oldalon olvashatsz.

0,125%-os Dupla Gyémánt bónusz

A 0,125%-os Dupla Gyémánt bónusz 0,125% jövedelmet eredményez minden 24%-os leváló csoport üzleti értékének (Business Volume) alapján az ötödik és minden alatta levő szinten, egészen a következő 0,125%-os Dupla Gyémánt bónuszra kvalifikáló negyedik szintjéig.

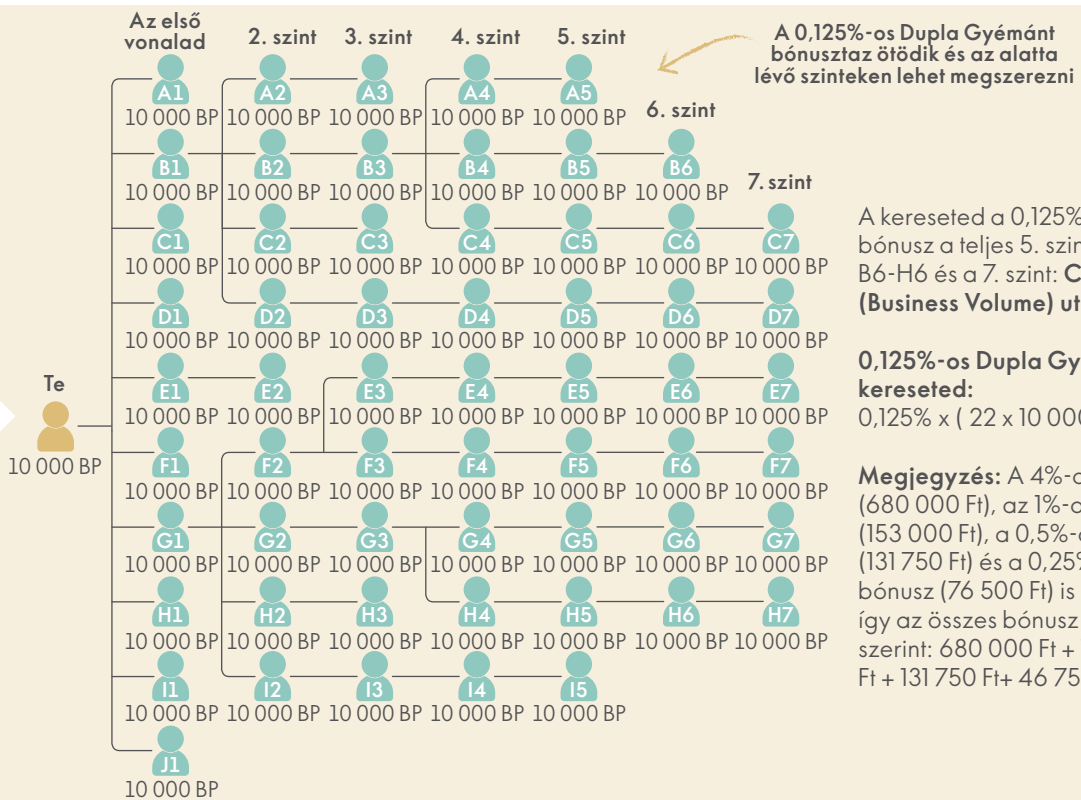


A példa szerint:
1 bónusz pont = 170 üzleti érték (Business Volume).

A kereseted a 0,25%-os Gyémánt bónusz a teljes 4. szint: A4-E4, az 5. szint: A5-E5 és a 6. szint: A6-E6 üzleti értéke (Business Volume) után.

A 0,25%-os Gyémánt bónusz kereseted:
0,25% x (15 x 10 000) x 170 = 63 750 Ft

Megjegyzés: A 4%-os Oriflame bónusz (408 000 Ft), az 1%-os Gold bónusz (357 000 Ft) és a 0,5%-os Zafír bónusz (178 500 Ft), is a kereseted lesz, így az összes bónusz kereseted a példa szerint: 408 000 Ft + 357 000 Ft + 178 500 Ft + 63 750 Ft = 1 007 250 Ft



A kereseted a 0,125%-os Dupla Gyémánt bónusz a teljes 5. szint: A5-A15, a 6. szint: B6-H6 és a 7. szint: **C7-H7 üzleti értéke (Business Volume) után.**

0,125%-os Dupla Gyémánt bónusz kereseted:
0,125% x (22 x 10 000) x 170 = **46 750 Ft**

Megjegyzés: A 4%-os Oriflame bónusz (680 000 Ft), az 1%-os Gold bónusz (153 000 Ft), a 0,5%-os Zafír bónusz (131 750 Ft) és a 0,25%-os Gyémánt bónusz (76 500 Ft) is a kereseted lesz, így az összes bónusz kereseted a példa szerint: 680 000 Ft + 153 000 Ft + 76 500 Ft + 131 750 Ft+ 46 750 Ft = **1 088 000 Ft**

Double Diamond
Director
ORIFLAME

DOUBLE
DIRECTORS
NEW DOUBLE
DIAMOND
DIRECTORS
FLORIBELA GUERRERO
MARINA PARRA RUIZ
TRAN THI HIEN
TRUONG LONG
AND DIEP NHU
BLESSING SHIRAY
DANG KHOA
AND MUYNH ANH
DEWI NURUL SATVANI
ERNA ADI PRATAMI AND DANANG
HARPRIANTA
ANA NEVES
ANA CRISTINA SANTOS
ANABELMA MORALES
ARELIS ABAD
AYSEGÜL RAHMAMAN
NEW DOUBLE
DIAMOND
DIRECTORS
NEW DOUBLE
DIAMOND DIRECTORS
29
52
53

A Gyémánt Direktor cím eléréséből származó előnyök

Nem csak több bónuszra és magasabb pénzjutalomra vagy jogosult Gyémánt Direktorként, hanem minden évben kvalifikálhatsz nemzetközi üzleti Gold és Gyémánt Konferenciákra is. Az üzleti Gyémánt Konferencia a legsikeresebb Oriflame Vezetők részére kerül megrendezésre. Mindkét üzleti konferencia lehetőséget ad tapasztalatok megosztására kollégákkal, mesterkurzusokon egyedi tapasztalatok elsajátítására, egyéb üzleti rendezvényeken, valamint a vállalat vezetőivel minősítő eseményen való részvételre.

Néhány fantasztikus dolog, amelyre jogosult vagy:

- Egyedi arany kitűző egy vagy két gyémánttal, így mások is megtudhatják, hogy elérted a Gyémánt Direktor címet.
- Egyszeri pénzjutalom $6000 - $10000 értékben az új cím eléréséért a Gyémánt csapatban
- Kvalifikációs lehetőség éves nemzetközi üzleti Gyémánt Konferenciára
- Kvalifikációs lehetőség éves nemzetközi üzleti Gold Konferenciára
- Bónusz az első vonalbeli 24%-os leváló csoport alapján

A sikeres Gyémánt Direktor három fő feladata

1. Beléptetés, aktivizálás és új Vezetők fejlesztése
2. Vezetők irányítása
3. Mutass példát az egész hálózatod számára

1

A SIKERES GYÉMÁNT DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Beléptetés, aktivizálás és új Vezetők fejlesztése

Az üzlet megerősítése és növekedése érdekében fontos, hogy folytasd a személyes címszerzést és új Szépségtanácsadók beléptetését a személyes csoportodba, valamint továbbra is fejleszd az új Vezetőket - ugyanúgy, mint korábban.

- Rendszeresen tarts beléptetéssel kapcsolatos találkozókat, hogy új Szépségtanácsadók csatlakozzanak a hálózatodhoz.
- Aktivizáld teljes hálózatodat, tarts találkozókat.
- Fejleszd az új Direktorokat a célok meghatározásával, munkafolyamatuk utánkövetésével és sikereik elismerésével.

2

A SIKERES GYÉMÁNT DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Vezetők irányítása

Gyémánt Direktorként nem csak Szépségtanácsadóidra kell fókuszálnod személyes csoportodban, hanem a Vezetők szponzorálására a teljes hálózatban - valamint Direktorok támogatására magasabb címek elérése érdekében.

- Tervezz és tarts rendezvényeket a teljes hálózatod számára. Például:
  – Üzleti találkozókat és szemináriumokat.
  – Szórakoztató, motiváló eseményeket és tevékenységeket, amelyek az összetartozás érzését erősítik.
  Ilyen alkalmakkor mindig ismerd el a Szépségtanácsadókat az elért sikerekért.

- Tervezz és tarts a termékekkel és az üzlettel kapcsolatos tréningeket a teljes hálózat számára.

- Támogasd és folyamatosan fejleszd hálózatod Vezetőit - rendszeresen szervezz Üzleti Tervezés Találkozókat (BPS), segítsd a Direktorokat és kísérd figyelemmel teljesítményeiket. Ellenőrizd, hogy felállították-e rövid- és hosszútávú céljaikat, és hogy rendelkeznek-e az ezek eléréséhez szükséges gyakorlattal és tudással.

3

A SIKERES GYÉMÁNT DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Mutass példát az egész hálózatod számára

Elértél egy vezetői szintet, amelynek következtében követendő példává válsz mások szemében. Még nagyobb sikereket érhetsz el tudásod megosztásával, és teljes hálózatod fejlesztésével, motiválásával, mások segítésével sikereik elérése érdekében.

- Követendő példát mutatsz Vezetőknek. Folytasd a munkát, amely sikeressé tett, hogy Vezetőid is hasonlóképpen cselekedjenek.
- Legyél Oriflame nagykövet, vezesd be hálózatodat az Oriflame kultúra, értékek és történelem világába.
- Inspirálj és motiválj másokat, mutasd meg, milyen érzés sikeresnek lenni – így valós képet kaphatnak arról, mit érhetnek el munkájukkal.

Legyen még több célod

Folyamatosan fejleszd az üzleted, hogy magasabb szinteket érhess el, és csatlakozhass az Executive csapathoz. Executive Direktorként kvalifikálhatsz üzleti konferenciákra évente háromszor, magasabb pénzjutalomban és nemzetközi elismerésben részesülhetsz.

„Nagyon megérintett, ahogyan köszöntött a csapatunk, amilyen minősítő gálavacsorát szervezett a cég nekünk, és az, hogy hány ember életét változtattuk meg. Csodálatos, hogy eljutunk az Executive konferenciákra. A legjobb cégnél vagyunk!"

Szilágyiné Szőke Andrea és Szilágyi Dmitrij
Executive Direktorok, Magyarország

„Az Executive cím elérésével meghívót kaptunk Magnustól egy kerekasztal-beszélgetésre. Amikor beléptünk a terembe, Magnus ott várt minket, gratulált, és régi ismerősként fogadott. Ez óriási megtiszteltetés volt számunkra. A kerekasztal-beszélgetések minden alkalommal nagy élményt nyújtanak."

Bodzsárné Kati és Bodzsár Katalin
Executive Direktorok, Magyarország

Executive Direktorként mi volt a legnagyobb meglepetés, amelyben részesültél?

„Csapatom meglepetéssel készült, amikor Executive Direktor lettem. Mélyen érintett és hálával gondolok erre."

Oktavianus Yudistira
Executive Direktor, Indonézia

„Egy üzleti rendezvény Lisszabonban. Robert af Jochnick elmondta nekem, hogy lenyűgözte az elért eredményem. Az ilyen jellegű elismerés mindig meghat és motivál."

Florina Serban
Gold Executive Direktor, Románia

6. FEJEZET

Executive csapat

Változtass!

Executive Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Tizenkettő 24%-os leváló csoport az első vonalban
17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- $24,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi üzleti Gold, Gyémánt és Executive Konferenciára

Gold Executive Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Tizenöt 24%-os leváló csoport az első vonalban
17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- $30,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi üzleti Gold, Gyémánt és Executive Konferenciára

**A bónuszok nem függnek az elért címedtől. Azokat az első vonalbeli 24%-os leváló csoportok száma határozza meg. További információért lapozz az 52. és a 108–113. oldalakra.*

Irányítsd a Vezetőket és növeld a hálózatod

Sikeres üzletet építettél fel, és már megtapasztaltad, mit jelent a karriered az Oriflame-nél a számodra és a családod számára.

Az Executive szint elérése még több előnyt tartogat a számodra - $132 000 pénzjutalomban részesülhetsz, kvalifikálhatsz üzleti konferenciákra, kitűzőt adunk és nemzetközi elismerésben részesülhetsz, és ez csak néhány közülük.

A siker ezen szintjén követendő példa vagy nem csak saját személyes csoportod, hanem minden Oriflame Szépségtanácsadó és Vezető számára a teljes hálózatodban. Hálózatod növekedésével a szereped még fontosabbá válik - a Vezetők Vezetője vagy, az Oriflame nagykövete, kultúránk, termékeink és nézeteink képviselője.

Pénzkereset az Executive csapatban

Executive Direktorként pénzt kereshetsz az azonnali haszonnal, a teljesítmény utáni árengedménnyel, bónuszokkal és pénzjutalmakkal. Pénzkereseted nagy része a bónuszokból származik.

Kvalifikálhatsz minden Oriflame bónuszra – a 4%-os Oriflame bónuszra, az 1%-os Gold bónuszra, a 0,5%-os Zafír bónuszra, a 0,25%-os Gyémánt bónuszra, a 0,125%-os Dupla Gyémánt bónuszra, valamint az új 0,0625%-os Executive bónuszra.

Zafír Executive Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Tizennyolc 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- $36,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi üzleti Gold, Gyémánt és Executive Konferenciára

Gyémánt Executive Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Húsz 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- $42,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi üzleti Gold, Gyémánt és Executive Konferenciára

Feltételek:

Személyes vásárlások: Legalább 200 bónusz pont

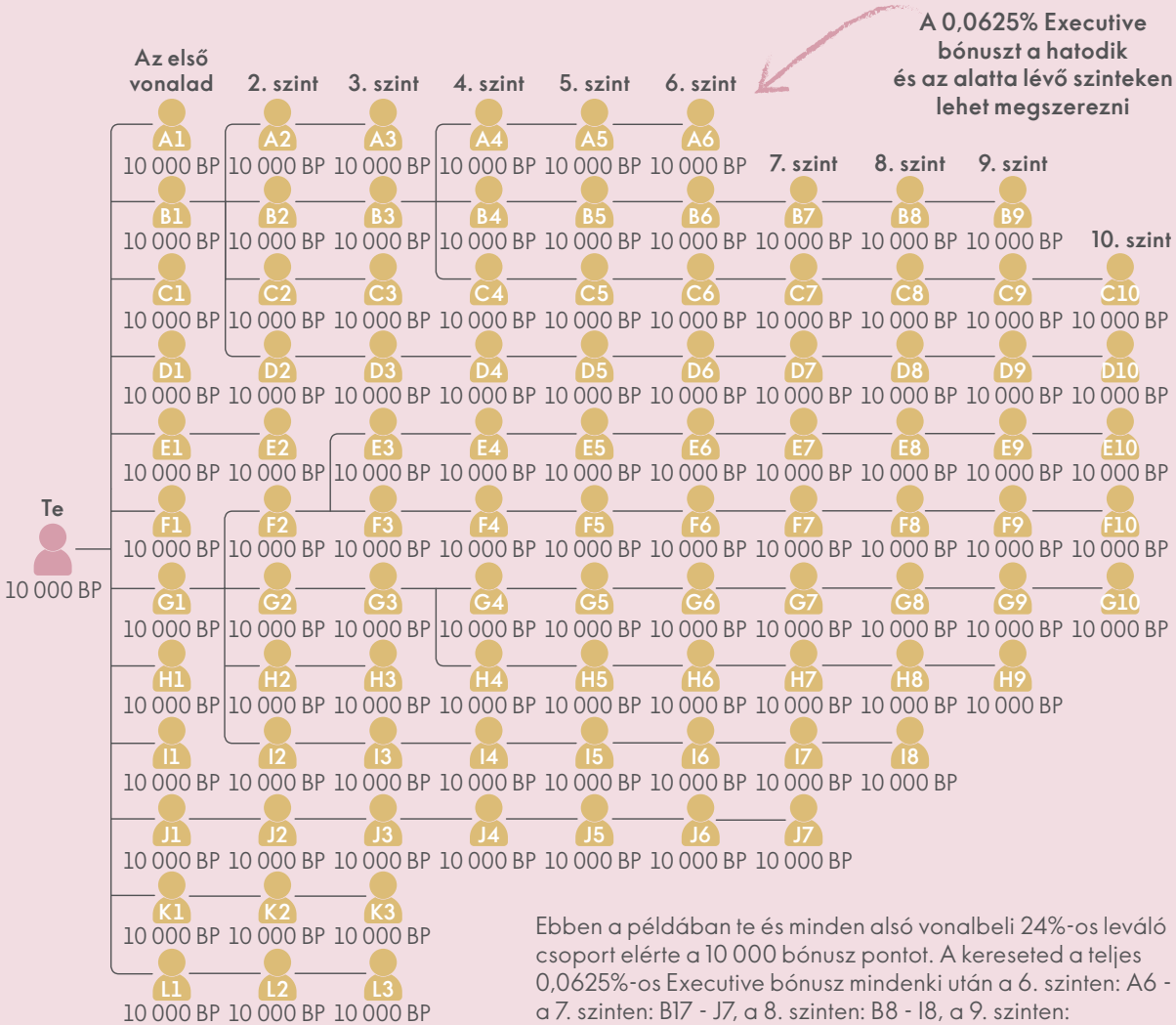
Személyes csoport eladásai:
Ezen bónusz esetében nincs minimum feltétel a bónusz pontok tekintetében a személyes csoportban.

Első vonalbeli 24%-os leváló csoport: 12

Minimum garancia:
A 24%-os leváló csoportnak az ötödik szinteden el kell érni legalább 10 000 bónusz pontot, hogy a tiéd legyen a teljes 0,0625%-os Dupla Gyémánt bónusz. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 0,0625%-os Dupla Gyémánt bónusz kvalifikálóra. A Minimum Garanciáról részletesen az 52. oldalon olvashatsz.

0,0625%-os Executive bónusz

A 0,0625%-os Executive bónusz 0,0625% jövedelmet eredményez minden 24%-os leváló csoport üzleti értékének (Business Volume) alapján a hatodik és minden alatta levő szinten, egészen a következő 0,0625%-os Executive bónuszra kvalifikáló ötödik szintjéig.



Ebben a példában te és minden alsó vonalbeli 24%-os leváló csoport elérte a 10 000 bónusz pontot. A kereseted a teljes 0,0625%-os Executive bónusz mindenki után a 6. szinten: A6 - J6, a 7. szinten: B17 - J7, a 8. szinten: B8 - I8, a 9. szinten: B9 - H9 és a 10. szinten: C10 - G10.

0,0625% Executive bónusz kereseted:
0,0625% x (39 x 10 000) x 170 = 41 438 *Ft*
Megjegyzés: *Jogosult vagy a 4%-os Oriflame bónuszra (816 000 Ft), az 1%-os Gold bónuszra (323 000 Ft), a 0,5%-os Zafír bónuszra (136 000 Ft), a 0,25%-os Gyémánt bónuszra (250 750 Ft) és a 0,125%-os Dupla Gyémánt bónuszra (104 125 Ft). Így az összes bónusz kereseted a példa szerint: 816 000 Ft + 323 000 Ft + 136 000 Ft + 250 750 Ft + 104 125 Ft + 41 438 Ft =1 671 313 Ft*

ORIFLAME
オリフレーム
ORIFLAME
オリフレーム

Executive Director
Executive Director
Executive Director
Executive Director

Az Executive Direktor szint eléréséből származó előnyök

Kvalifikálhatsz mind a hat Oriflame bónuszra, jogosult lehetsz összesen $132 000 pénzjutalomra, emellett az Executive csapat tagjaként kvalifikálhatsz a nemzetközi üzleti Executive és Gyémánt Konferenciákra. Sok Vezető ezen a szinten kvalifikál első alkalommal a Globális Vezetői Tanácsban való részvételre. Megismerheted az Oriflame Top Vezetőit a régióban, elmélyítheted tudásodat, találkozhatsz a cég vezetőségével, részt vehetsz az üzleted számára fontos döntések hozatalában.

Amire ezen kívül jogosult vagy:

- Rubinnal (1-4) díszített arany kitűzőre - az Executive csapatban elért szintnek megfelelően.
- Egyszeri pénzjutalom $24 000 - 42 000 értékben az új cím eléréséért az Executive csapatban.
- Kvalifikációs lehetőség az évente megrendezésre kerülő nemzetközi üzleti Executive Konferenciára.
- Kvalifikációs lehetőség az évente megrendezésre kerülő nemzetközi üzleti Gyémánt Konferenciára.
- Kvalifikációs lehetőség az éves üzleti Gold Konferenciára.
- Kvalifikációs lehetőség a Regionális Vezetői Tanácsaban való részvételre.

A sikeres Executive Direktorok három legfontosabb feladata

Tapasztalatot szereztél Direktorként, most azonban nagyobb hálózat építésére kell koncentrálnod, valamint mások segítésére, hogy vezetői képességeiket fejleszthessék, és magasabb szinteket érhessenek el.

1 Beléptetés, aktivizálás és új Vezetők fejlesztése a személyes csoportban

- Rendszeresen tarts beléptetéssel kapcsolatos találkozókat, hogy új Szépségtanácsadók csatlakozzanak.
- Aktivizáld teljes hálózatodat, tarts találkozókat.
- Folyamatosan fejleszd az új Direktorokat a célok meghatározásával, munkafolyamatuk utánkövetésével és sikereik elismerésével.

2 Irányítsd a Vezetőket a teljes hálózatodban

- Tervezz és tarts rendezvényeket a teljes hálózatod számára. Például:
  – Üzleti találkozókat és szemináriumokat.
  – Szórakoztató, motiváló eseményeket és tevékenységeket, amelyek az összetartozás érzését erősítik.
- Tervezz és tarts tréningeket a teljes hálózat számára.
- Támogasd és folyamatosan fejleszd hálózatod Vezetőit - rendszeresen szervezz Üzleti Tervezés Találkozókat (BPS), segítsd a Direktorokat, és kísérd figyelemmel teljesítményeiket.

3 Mutass példát, legyél nagykövet

- Mutass követendő példát más Vezetőknek. Folytasd a munkát, amely sikeressé tett, hogy Vezetőid is hasonlóképpen cselekedjenek.
- Inspirálj és motiválj másokat, mutasd meg, milyen érzés sikeresnek lenni.
- Legyél Oriflame nagykövet, vezesd be hálózatodat az Oriflame kultúra, értékek és történelem világába.

Törekedj a csúcsra

Megszerezted a képességet és a tapasztalatot ahhoz, hogy magasabb szinteket érhess el az Oriflame Sikertervben, és a Top Oriflame Vezetők egyike lehess. Maradj motivált, folytasd a munkád változatlan szenvedéllyel és legyél elkötelezett - a legnagyobb álmaid és a nagyszerű eredmények karnyújtásnyira vannak tőled.

„Prezident Direktorként nagyszerű élményekben és tudásban lehet részem az üzleti konferenciákon."

Vonita Bermana
Prezident Direktor, Indonézia

„A lehetőséget, hogy részt vehetünk a Globális Vezetői Tanács munkájában, Svédországban, valamint hogy több időt tölthetünk a családunkkal a rugalmas pénzkereseti lehetőségnek köszönhetően."

Julieta Guzmán és Ramón Corral
Gold Prezident Direktorok, Mexikó

Prezident Direktorként mit tetszik a legjobban?

„Prezident Direktorként a Globális Vezetői Tanács tagjai vagyunk, így az Oriflame sikerének részesei lehetünk. Büszkék vagyunk arra, hogy eredményeinkkel megtisztelhetjük országunkat."

Nguyen Hai and Chau Hien
Szenior Prezident Direktorok, Vietnám

„Csodálatos érzés, hogy részt vehetek az Oriflame konferenciáin, és nagyszerű elismerésben részesülhetek."

Özgül Cingil
Szenior Prezident Direktor, Törökország

7. FEJEZET

Prezident csapat

Siker a legmagasabb szinten

Prezident Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Huszonnégy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $100,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikáció üzleti Gold, Gyémánt és Executive Konferenciára
- Oriflame autó program

Szenior Prezident Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Huszonnégy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban. Hat ágban legalább egy Szépségtanácsadónak kell rendelkezni hat vagy több 24%-os leváló csoporttal 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $200,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gold, Gyémánt és Executive Konferenciára
- Oriflame autó program

Gold Prezident Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Huszonnégy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban. Tizenkettő ágban legalább egy Szépségtanácsadónak kell rendelkezni hat vagy több 24%-os leváló csoporttal 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $300,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gold, Gyémánt és Executive Konferenciára
- Oriflame autó program

Globális vezetés

Elérted az Oriflame Sikerterv legmagasabb szintjét.

Jutalmakban részesülsz, ugyanakkor sikeres Vezetőket képeztél és emberek ezreinek életét változtattad meg. Mindezek következtében követendő példa vagy mások számára, más Oriflame Vezetőket motiválsz világszerte és az Oriflame nemzetközi nagykövete lettél.

A Prezident csapat tagjaként a legsikeresebb Vezetők közé tartozol, egyedülálló tudással és tapasztalattal, amelyek nagyon fontosak a cég számára. A Prezident Direktorok szorosan együttműködnek az Oriflame menedzsmenttel, részt vesznek stratégiai megbeszéléseken, és visszajelzéseket adnak a cég vezetősége felé.

Pénzkereset a Prezident csapatban

Prezident Direktorként jogosult vagy arra, hogy minden lehetséges módon pénzt kereshess - az azonnali haszonnal, a teljesítmény utáni árengedménnyel, bónuszokkal és pénzjutalmakkal. Pénzkereseted nagy része a bónuszokból származik.

Zafír Prezident Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Huszonnégy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban. Tizennyolc ágban legalább egy Szépségtanácsadónak kell rendelkezni hat vagy több 24%-os leváló csoporttal 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $400,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gold, Gyémánt és Executive Konferenciára
- Oriflame autó program

Gyémánt Prezident Direktor

Kvalifikációs feltételek:
Huszonnégy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban. Huszonnégy ágban legalább egy Szépségtanácsadónak kell rendelkezni hat vagy több 24%-os leváló csoporttal 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosultság:
- $1.000,000 pénzjutalom
- Bónuszok*
- Minősítési szintnek megfelelő kitűző
- Meghívás Direktori díszvacsorára
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gold, Gyémánt és Executive Konferenciára
- Oriflame autó program

**A bónuszok nem függnek az elért címedtől. Azokat az első vonalbeli 24%-os leváló csoportok száma határozza meg. További információért lapozz az 52. és a 108–113. oldalakra.*

A Prezident Direktor cím eléréséből származó előnyök

A Prezident csapatban elérhető öt címmel kvalifikálhatsz egyszeri pénzjutalomra $100 000 - $1 000 000 értékben, összesen $2 000 000 összegben ha elérsz minden címet a Csapatban.

Néhány különleges dologra is jogosult lehetsz:

- Arany kitűzőre 1 - 5 smaragddal díszítve – a smaragdok jelképezik a Prezident csapatban elért szinteket.
- Egyszeri pénzjutalom – $100 000 - $1 000 000* – a Prezident csapat minden egyes szintjének elérésekor. A Prezident csapat minden egyes szintjének elérése után járó pénzjutalom összértéke $2 000 000.
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Executive Konferenciára.
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt Konferenciára.
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gold Konferenciákra.
- Jogosultság a Prezident Direktor, a Gold Prezident Direktor és a Zafír Prezident Direktor címek eléréséért járó programokra.

**Speciális szabályok vannak érvényben*

A sikeres Prezident Direktor három legfontosabb feladata

1. Új Gyémánt Direktorok fejlesztése
2. Vezetőket irányítani
3. Mutass példát, legyél nagykövet

1

A SIKERES PREZIDENT DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Új Gyémánt Direktorok fejlesztése

Pozíciód megerősítése, a folyamatos növekedés és a Prezident csapaton belüli újabb címek elérése érdekében fontos új Gyémánt Direktorok fejlesztése hálózatod bármely szintjén.

Főbb feladatok:

- Ismertesd a Gyémánt Direktor szerepét, szervezz találkozókat a jövőbeli Gyémánt Direktorok számára.
- Tarts számukra tréningeket, motiváld őket és hangsúlyozd a fókuszálás fontosságát. Inspirálj, taníts, állítsd fel a célokat és figyeld az eredményeket.

2

A SIKERES PREZIDENT DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Vezetőket irányítani

- Tervezz és tarts rendezvényeket a teljes hálózatod számára. Például:

  Üzleti találkozókat és szemináriumokat.

  Szórakoztató, motiváló eseményeket és tevékenységeket, amelyek az összetartozás érzését erősítik.

- Tervezz és tarts tréningeket a teljes hálózat számára.

- Támogasd és folyamatosan fejleszd hálózatod Vezetőit - rendszeresen szervezz Üzleti Tervezés Találkozókat (BPS), segítsd a Direktorokat és kísérd figyelemmel teljesítményeiket.

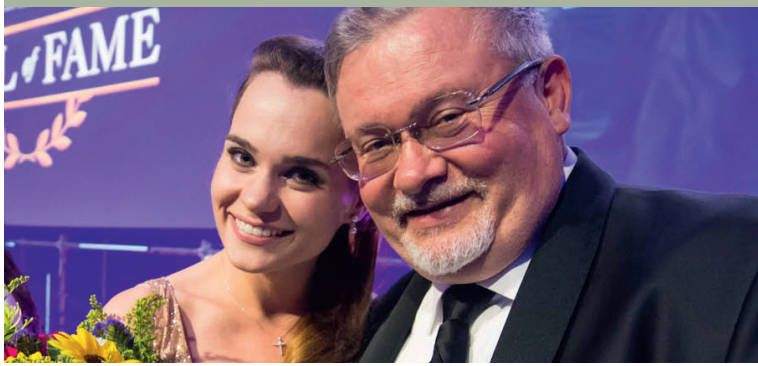
3

A SIKERES PREZIDENT DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Mutass példát, legyél nagykövet

Top Vezetőként az általad elért eredmények és sikerek sok embert motiválnak. Fontos követendő példa és nagykövet lettél - ezt felhasználhatod más Vezetők ösztönzésére minden szinten, hogy növekedjenek és éljenek a lehetőségeikkel.

- Mutass követendő példát más Vezetőknek.
- Inspirálj és motiválj másokat, mutasd meg, milyen érzés sikeresnek lenni.
- Legyél Oriflame nagykövet, vezesd be hálózatodat az Oriflame kultúra, értékek és történelem világába.


FAME

PRES

Globális Vezetői Tanács, 2019

Globális Vezetői Tanács, 2018

A Globális Vezetői Tanács

A Globális Vezetői Tanács a világ minden tájáról származó Top 15 Független Oriflame Vezető exkluzív csoportja - Vezetőké, akik az Oriflame legjobbjaivá váltak elért eredményeiknek és elkötelezettségüknek köszönhetően. A Globális Vezetői Tanács évről évre változik, tagjai között 15 Vezetővel, akik a legnagyobb számú első vonalbeli 24%-os leváló csoporttal rendelkeznek.

Az év egyik legfontosabb eseményén a tanács tagjai összegyűlnek Stockholmban, hogy találkozzanak a vállalat vezetőivel, részt vegyenek találkozókon, bemutatókon és az Oriflame stratégiáját és jövőjét érintő fontos megbeszéléseken. A tagok visszajelzést adnak piacaikról, és részesei lehetnek ennek az egyedülálló, különleges eseménynek.

HALL of FAME

Hírességek csarnoka

A Globális Vezetői Tanács minden tagját bemutatják a legsikeresebb vezetőket felsorakoztató Hírességek Csarnokában. Eredményeiket a színpadon ismerik el, nevükkel ellátott fényképüket pedig az Oriflame központi irodájában, Stockholmban helyezik el egy erre kialakított falon.

A Oriflame Hírességek csarnoka tökéletes inspiráció minden Oriflame Szépségtanácsadó és Vezető, a vállalati menedzsment tagjai és a munkatársak számára egyaránt.

ORIFLAME
SWEDEN
HALL of FAME

Sikerterv könyvtár

Összegyűjtöttük azokat a praktikus segédeszközöket és anyagokat, amelyek segítik a munkádat.

A pénzkereseti lehetőség négy módja az Oriflame-mel

KEZDÉS
Azonnali haszon

Ha termékek értékesítése mellett döntesz, azonnali haszonra tehetsz szert.

Azonnali haszon - példa:
Értékesítesz egy NovAge Ecollagen Wrinkle Power szettet. Mennyi lesz az azonnali hasznod?

Katalógus ár: 18 499 Ft
Szépségtanácsadói ár: 14 799 Ft

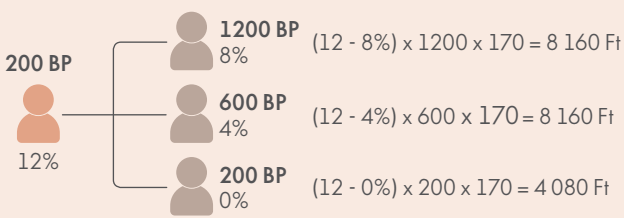
Azonnali haszon:
18 499 - 14 799 = 3 700 Ft
vagy: 18 499 x 0,20 (20%)
= 3 700 Ft

MÁSOK SZPONZORÁLÁSA
Teljesítmény utáni árengedmény

A személyes és csoportod vásárlásai után 4%-24% -os teljesítmény utáni árengedményre lehetsz jogosult.

Teljesítmény utáni árengedmény - példa:

A személyes és csoportos rendelésekből származó bónusz pontok összértéke egy katalógus-időszak során 2000 BP, így kvalifikálhatsz a 12%-os teljesítmény utáni árengedmény szintre*. A teljesítmény utáni árengedményed 12% a személyes vásárlásod után, valamint saját teljesítmény utáni árengedmény szinted és az első vonalbeli szépségtanácsadók szintje közötti különbség a személyes csoport megrendelései után.



Személyes vásárlás utáni teljesítmény utáni árenedmény:
12% x 200 x 170 = 4 080 Ft
A személyes csoport rendelései utáni teljesítmény utáni árenedmény:
8 160 + 8 160 +4 080 = 20 400 Ft
Teljes teljesítmény utáni árengedmény: 4 080 + 20 400 = 24 480 Ft

*Bónusz pont átalakító táblázat:

Bónusz pontok	Teljesítmény utáni árengedmény szint
10000+	24%
6400 - 9999	20%
3200 - 6399	16%
2000 - 3199	12%
1000 - 1999	8%
500 - 999	4%
0 - 499	0%

A példa szerint:
1 bónusz pont = 170 Ft

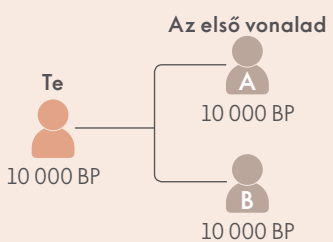
VEZETŐK FEJLESZTÉSE

Bónuszok

Szépségtanácsadóid tanításával, támogatásával és fejlesztésével segítheted őket a 24%-os teljesítmény utáni árengedmény szint elérésében. Ezen a ponton 24%-os leváló csoporttá válhatnak, és te jogosult leszel bónuszokra vásárlásaik üzleti értéke után.

Bónuszok - példa:

Kettő 24%-os leváló csoportod van az első vonaladban. Mind te, mind a két 24%-os leváló csoport elérte a 10 000 bónusz pontot, így jogosult vagy a 4%-os Oriflame bónuszra ezen eredmények alapján.



4%-os Oriflame bónusz:
4% x (2 x 10 000 BP x 170) = 136 000 Ft

ÚJ CÍMEK ELÉRÉSE

Pénzjutalom

A Sikerterv szerinti minden új szint elérésekor pénzjutalomban részesülsz a Direktor szinttől kezdve. A különböző fejezetekben részletes leírást találhatsz a címek eléréséhez szükséges kvalifikációról. A kvalifikáció feltételeiről a 48-49. oldalakon találhatsz teljes áttekintést.

Pénzjutalom - példa:

Elérted a Direktor szintet első alkalommal a cím elérésének feltételeit teljesítve:

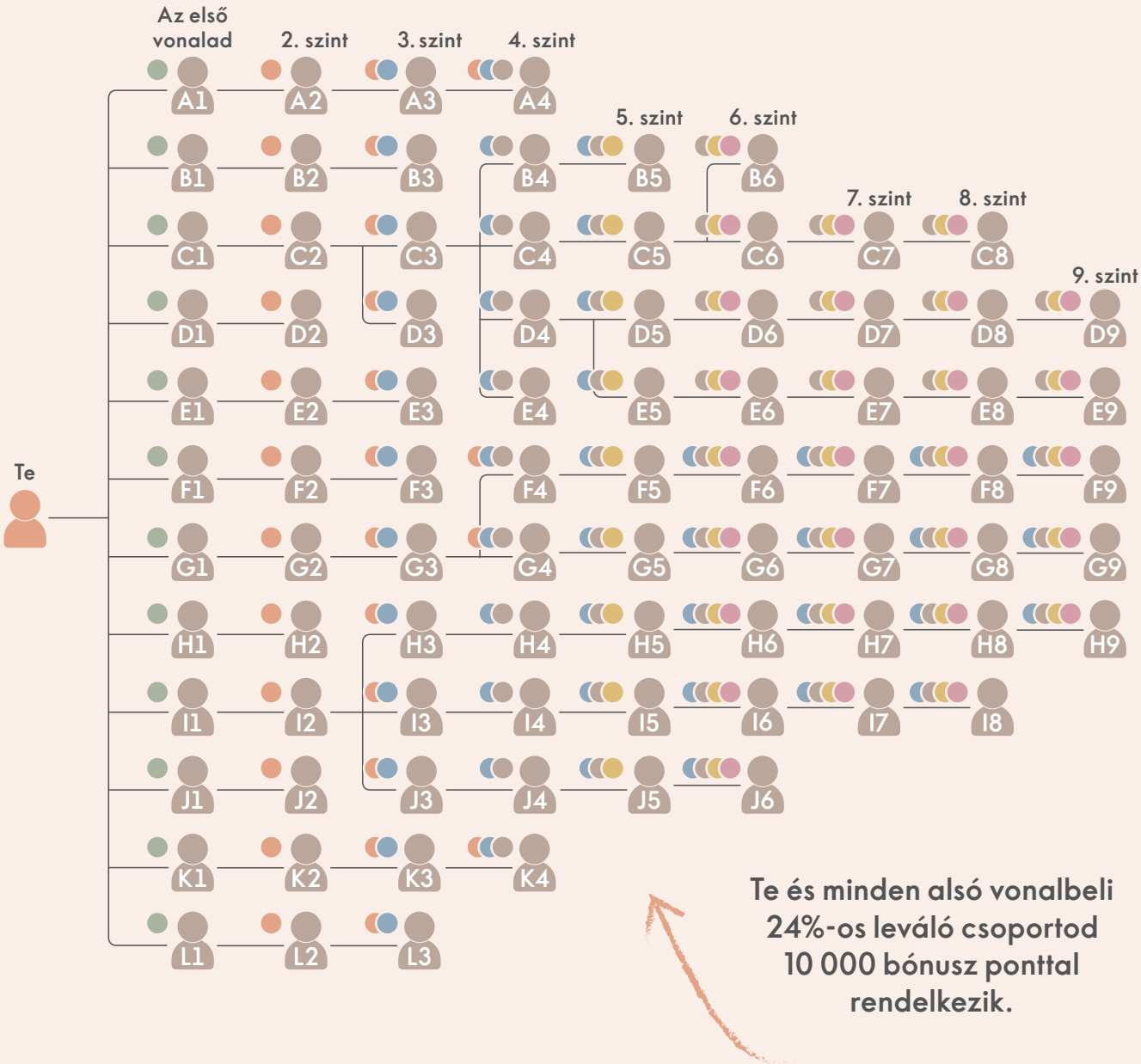
Legalább 10 000 BP a személyes csoportban, vagy egy vagy több 24%-os leváló csoport az első vonaladban, és legalább 4 000 BP a személyes csoportban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Jogosult vagy egyszeri pénzjutalomra $1 000 értékben.

Bónusz áttekintése

Bónusz	24%-os leváló csoport szükséges az első vonalban	Számítás
4%-os Oriflame bónusz	1	Az első vonalbeli 24%-os leváló csoportjaid rendelésének üzleti értéke.
1%-os Gold bónusz	2	A második szinteden és az alatta lévő 24%-os leváló csoportok rendelésének 1%-a, a következő Gold bónuszra kvalifikáló első vonaláig.
0,5%-os Zafír bónusz	4	A harmadik szinteden és az alatta lévő 24%-os leváló csoportok rendelésének 0,5%-a, a következő Zafír bónuszra kvalifikáló második szintjéig.
0,25%-os Gyémánt bónusz	6	A negyedik szinteden és az alatta lévő 24%-os leváló csoportok rendelésének 0,25%-a, a következő Gyémánt bónusz kvalifikáló harmadik szintjéig.
0,125%-os Dupla Gyémánt bónusz	10	Az ötödik szinteden és az alatta lévő 24%-os leváló csoportok rendelésének 0,125%-a, a következő Dupla Gyémánt bónuszra kvalifikáló negyedik szintjéig.
0,0625%-os Executive bónusz	12	A hatodik szinteden és az alatta lévő 24%-os leváló csoportok rendelésének 0,0625%-a, a következő Executive bónuszra kvalifikáló ötödik szintjéig.

Bónusz ponttal kapcsolatos feltétel	Minimum Garancia (lásd 52. oldal)
Legalább 200 BP személyes vásárlás után és legalább 4 000 bónusz pontok személyes csoport vásárlásai után.	Személyes csoportodnak el kell érni legalább 10 00 bónusz pontot, hogy jogosult legyél a teljes 4%-os Oriflame bónuszra. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 4%-os Oriflame bónusz kvalifikálóra.
Legalább 200 BP személyes vásárlás után és legalább 4 000 bónusz pontok személyes csoport vásárlásai után.	Az elsővonalas 24%-os leváló csoportodnak el kell érni legalább 10 000 bónusz pontot, hogy jogosult legyél a teljes 1%-os Gold bónuszra. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 1%-os Gold bónusz kvalifikálóra.
Legalább 200 BP személyes vásárlás után és legalább 4 000 bónusz pontok személyes csoport vásárlásai után.	A 24%-os leváló csoportnak a második szinteden el kell érni legalább 10 000 bónusz pontot, hogy jogosult legyél a teljes 0,5%-os Zafír bónuszra. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy részee átruházódik a következő 0,5%-os Zafír bónusz kvalifikálóra.
Legalább 200 BP személyes vásárlás után. Nincs minimum feltétel a bónusz pontok tekintetében a személyes csoportod vásárlásai után.	A 24%-os leváló csoportnak a harmadik szinteden el kell érni legalább 10 000 bónusz pontot, hogy jogosult legyél a teljes 0,25%-os Gyémánt bónuszra. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 0,25%-os Gyémánt bónusz kvalifikálóra.
Legalább 200 BP személyes vásárlás után. Nincs minimum feltétel a bónusz pontok tekintetében a személyes csoportod vásárlásai után.	A 24%-os leváló csoportnak a negyedik szinteden el kell érni legalább 10 000 bónusz pontot, hogy jogosult legyél a teljes 0,125%-os Dupla Gyémánt bónuszra. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 0,125%-os Dupla Gyémánt bónusz kvalifikálóra.
Legalább 200 BP személyes vásárlás után. Nincs minimum feltétel a bónusz pontok tekintetében a személyes csoportod vásárlásai után.	A 24%-os leváló csoportnak az ötödik szinteden el kell érni legalább 10 00 bónusz pontot, hogy jogosult legyél a teljes 0,0625%-os Executive bónuszra. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 0,0625%-os Executive bónusz kvalifikálóra.



Te és minden alsó vonalbeli 24%-os leváló csoportod 10 000 bónusz ponttal rendelkezik.

Bónuszok számítása

Bónusz	24%-os leváló csoport szükséges az első vonalban	Számítás
4% Oriflame bónusz	1	Első vonalbeli 24%-os leváló csoportok
1% Gold bónusz	2	24%-os leváló csoportok a második szinten és alatta, a következő Gold bónuszra kvalifikáló első vonaláig.
0,5% Zafír bónusz	4	24%-os leváló csoportok a harmadik szinten és alatta, a következő Zafír bónuszra kvalifikáló második szintjéig.
0,25% Gyémánt bónusz	6	24%-os leváló csoportok a negyedik szinten és alatta, a következő Gyémánt bónuszra kvalifikáló harmadik szintjéig.
0,125% Dupla Gyémánt bónusz	10	24%-os leváló csoportok az ötödik szinten és alatta, a kövekező Dupla Gyémánt bónuszra kvalifikáló negyedik szintjéig.
0,0625% Executive bónusz	12	24%-os leváló csoportok a hatodik szinten és alatta, a kövekező Executive bónuszra kvalifikáló negyedik szintjéig.

A bal oldali hálózat használatával, mekkora bónuszra leszel jogosult?

4%-os Oriflame bónusz értéke
Első vonal: A1 – L1 után, 4% x (12 x 10 000) x 170 = 816 000 Ft

1%-os Gold bónusz értéke
Második szint: A2 – L2 után, 1% x (12 x 10 000) x 170 = 204 000 Ft
Harmadik szint: A3 – L3 után, 1% x (12 x 10 000) x 170 = 204 000 Ft
Negyedik szint: A4, F4, G4 és K4 után, 1% x (4 x 10 000) x 170 = 68 000 Ft
Összesen: 204 000 + 204 000 + 68 000 = 476 000 Ft

0,5% Zafír bónusz értéke
Harmadik szint: A3 – L3 után, 0,5% x (12 x 10 000) x 170 = 102 000 Ft
Negyedik szint: A4 – K4 után, 0,5% x (11 x 10 000) x 170 = 93 500 Ft
Ötödik szint: B5 – J5 után, 0,5% x (9 x 10 000) x 170 = 76 500 Ft
Hatodik szint: F6 – J6 után, 0,5% x (5 x 10 000) x 170 = 42 500 Ft
Hetedik szint: F7 – I7 után, 0,5% x (4 x 10 000) x 170 = 34 000 Ft
Nyolcadik szint: F8 – I8 után, 0,5% x (4 x 10 000) x 170 = 34 000 Ft
Kilencedik szint: F9 – H9 után, 0,5% x (3 x 10 000) x 170 = 25 500 Ft
Összesen: 102 000 + 93 500 + 76 500 + 42 500 +34 000 + 34 000 + 25 500 = 408 000 Ft

0,25%-os Gyémánt bónusz értéke
Mindenki után a 4-9 szintjeiden, mivel ez alatt senki nem kvalifikált a 0,25%-os Gyémánt bónuszra.
Összesen: 0,25% x (48 x 10 000) x 170 = 204 000 Ft

0,125%-os Dupla Gyémánt bónusz értéke
Mindenki után az 5 – 9 szintjeiden, mivel ez alatt senki nem kvalifikált a 0,125%-os Dupla Gyémánt bónuszra.
Összesen: 0,125% x (37 x 10 000) x 170 = 78 625 Ft

0,0625%-os Executive bónusz értéke
Mindenki után a 6 – 9 szintjeiden, mivel ez alatt senki nem kvalifikált a 0,0625%-os Executive bónuszra.
Összesen: 0,0625% x (28 x 10 000) x 170 = 29 750 Ft

Teljes bónusz értéke:
816 000 + 476 000 + 408 000 + 204 000 + 78 625 + 29 750 = 2 012 375 Ft

Minimum Garancia és bónuszok

A bónusz a hálózatod Vezetőinek fejlesztéséért jár

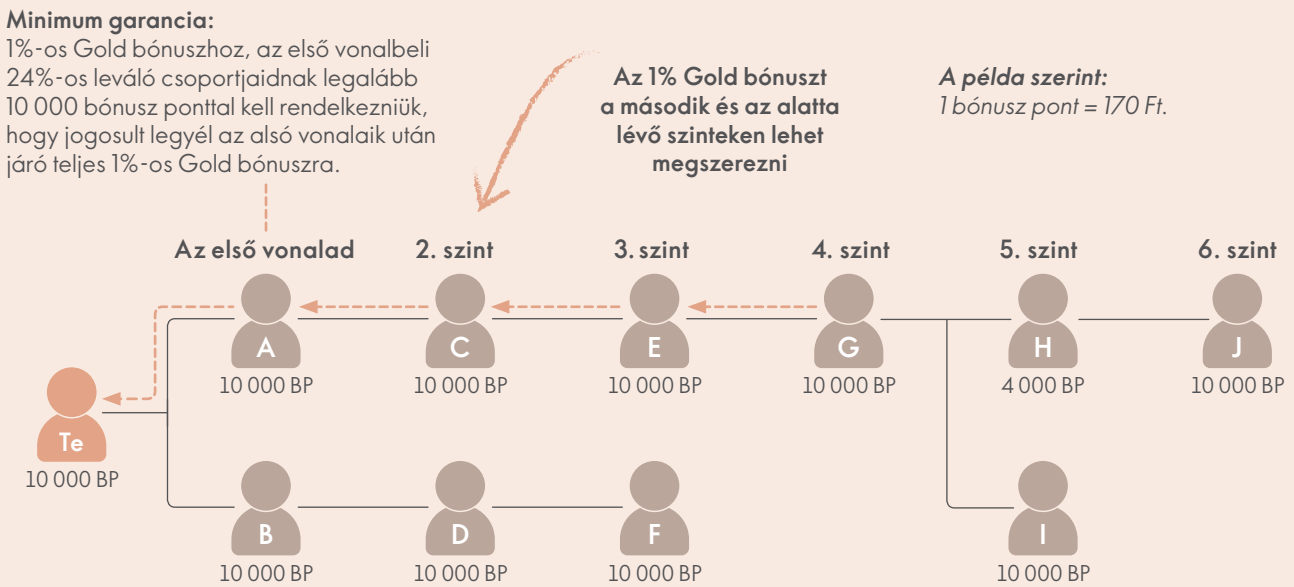
Ha a kvalifikáló nem szerzi meg a teljes bónusz kvalifikációhoz szükséges minimális összegű bónusz pontot, kiigazításra van szükség, amelynek értelmében ezen bónusz egy része szétosztásra kerül az ugyanazon bónusszal rendelkező következő kvalifikáló között. Ez a Minimum Garancia.

A Minimum Garancia egy bónusz kiegészítés, annak biztosítása, hogy a hálózatban mindenki korrekt jutalmazásban részesül Szépségtanácsadók szponzorálásáért a vezetővé válás útján. A Minimum Garanciának köszönhetően elkerülhetőek olyan helyzetek, amelyekben hálózatod alacsonyabban teljesítő tagja (aki nem tartotta meg a 10 000 BP-t a személyes csoportjában) profitálnak munkádból, amely során hálózatod mélyebb szintjeinek Vezetőit képezted és fejlesztetted.

A Minimum Garancia működése

A Minimum Garancia vagy a személyes csoportra vagy hálózatod bizonyos szintjére vonatkozik, a bónusztól függően. Tekintsd át a bónuszokat a 108-109. oldalakon, ahol részletes útmutatót találhatsz arról, melyik szintre vonatkozik a Minimum Garancia az egyes bónuszok tekintetében.

A teljes bónusz-jogosultság eléréséhez a bónuszra kvalifikálónak legalább 10 000 bónusz ponttal kell rendelkeznie vagy a személyes csoportjában vagy a 24%-os leváló csoportokban az ide vonatkozó szinten. Ha a bónuszra kvalifikáló nem teljesíti a bónusz pontra vonatkozó feltételeket, a bónuszok továbbítódnak a következő kvalifikálóra.



Példa: A Minimum Garancia és az 1%-os Gold bónusz

A hálózat felépítésének és a fent megadott bónusz pontok felhasználásával számítsd ki az 1%-os Gold bónusz értékét. Ne feledd, az 1%-os Gold bónuszra a második vonalbeli és az alatti 24%-os leváló csoportok után vagy jogosult az első vonal következő 1%-os Gold bónusz kvalifikálójáig.

1. Az 1% Gold bónusz C, D, E, F, G, H és I után. Nem vagy jogosult az 1%-os Gold bónuszra J után, mivel G már kvalifikált az 1%-os Gold bónuszra, amire J után jogosult.

2. Kombinált bónusz pontok C, D, E, F, G, H és I esetében 10 000 + 10 000 + 10 000 +10 000 +10 000 + 4 000 +10 000 = 64 000 BP.

3. 64 000 bónusz pont = 10 880 000 BV. Az 1%-os Gold bónusz: 1% x 64 000 x 170 =108 800 Ft.

De ezzel nincs vége a történetnek. Amint látod, H nem érte el a 10 000 bónusz pontot, ami azt jelenti, hogy a Minimum Garancia a javadra fordul.

Minimum garancia:
1%-os Gold bónusz esetén, a Minimum Garancia a bónuszra jogosult első vonalára vonatkozik. G az első kvalifikált, aki jogosult az 1%-os Gold bónuszra az alsó vonaladban, H és I alkotja G első vonalát. Miután az első vonaladba A és B tartozik, 10 000 bónusz pont szükséges, hogy jogosult legyél a teljes 1%-os Gold bónuszra.

Ne feledd – H nem teljesítette a bónusz ponttal kapcsolatos feltételeket. Tekintsd meg, milyen kompenzációt biztosít a Minimum Garancia a számodra G okozta hiányért, amely H fejlesztéséből adódott, hogy elérje a 10 000 bónusz pontot.

1. G 1%-os Gold bónusza J után 1% x 10 000 x 170 = 17 000 Ft.

2. Te garantáltan jogosult vagy ugyanerre az összegre (17 000 Ft) H után. A bónusz értéke H után 1% x 4 000 x 170 = 6 800 Ft, amely azt jelenti, hogy a te hiányod 17 000 - 6 800 = 10 200 Ft.

3. A 10 200 Ft G-től kerül levonásra J után, majd hozzád átcsoportosításra kerül, így garantáltan jogosult vagy az 1%-os Gold bónuszra.

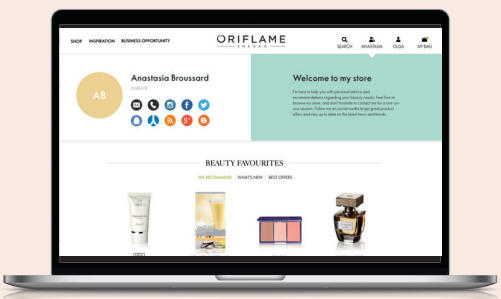
A teljes 1%-os Gold bónusz: 108 800 + 10 200 = 119 000 Ft

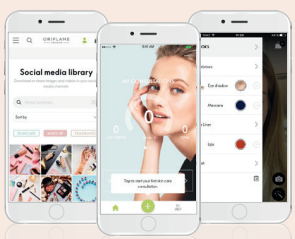
Oriflame segédeszközök*

Különleges segédeszközöket fejlesztettünk ki, hogy megkönnyítsük számodra a termékek ajánlását, eladását és üzleted növelését.

*Nem minden országban elérhetőek.

Értékesítési segédeszközök





1. **Személyes Üzleti Oldal**
   Saját webshop-od.

2. **Közösségi média könyvtár**
   A közösségi médiában megosztható képek és szövegek.

3. **Skin Expert Applikáció (Bőrápolási szakértő app)**
   Professzionális konzultációk és ajánlások vásárlóid számára a bőrápolással kapcsolatban.

4. **Sminkvarázsló Applikáció (Makeup Wizard App)**
   Segít a dekorkozmetikumok ajánlásában szórakoztató és interaktív módon.

5. **Bőrápolási prezentációk**
   Bemutató anyagok, amelyek segítenek bőrápolási bemutatók megtartásában, a beléptetésben és a bőrápoló termékek eladásában.

6. **Wellness prezentációk** Bemutató anyagok, amelyek segítenek Wellness találkozók megtartásában, a beléptetésben és a Wellness termékek eladásában.

7. **Színkalauz**
   Útmutató az Oriflame dekorkozmetikumaihoz.

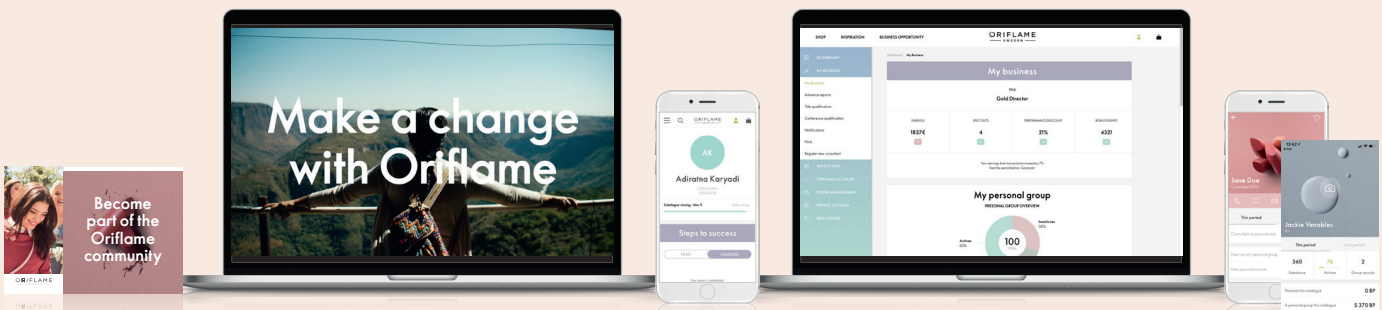
8. **Bőrápolási kisokos**
   Útmutató az Oriflame bőrápoló termékekhez és rutinokhoz.

9. **Wellness kalauz**
   Bemutatja az Oriflame Wellness termékeit és a Wellness rutint.

10. **Oriflame katalógus**
    Megtalálhatod benne az új termékeket és a nagyszerű ajánlatokat.

Beléptetési segédeszközök

Üzlet menedzsment segédeszközök



11 **Címszerzési szórólap**
Új Szépségtanácsadók beléptetéséhez használható.

12 **Videók a lehetőségről**
Videók beléptetéshez - felkelteni az érdeklődést az Oriflame-hez történő csatlakozás iránt.

13 **Oriflame Lehetőség prezentáció**
Bemutatja az Oriflame Lehetőséget inspiráló módon.

14 **Getting Started (Cselekedj Most) App**
Útmutató a kezdéshez lépésről lépésre független Oriflame Szépségtanácsadók számára.

15 **Regisztrációs modul**
Lehetővé teszi az újonnan belépők regisztrálását közösségi média oldaladról vagy honlapodról.

16 **A Saját oldalak (My Pages)**
Irányíthatod az üzleted, tájékoztatást kaphatsz a legfrissebb újdonságokról és információkról programokkal kapcsolatban, leadhatod rendelésed és regisztrálhatsz új Szépségtanácsadókat.

17 **Oriflame App**
Termékinformációk nyújtása, rendelések leadása és követése.

18 **Üzleti App (Business App)**
Üzleted növelése és irányítása aktuális adatok alapján.

19 **Konferencia App**
Minden szükséges információhoz hozzáférést biztosít az üzleti konferenciák alatt.

MEGJEGYZÉS: A megjelenés országonként eltérő lehet.

Oriflame Akadémia

Az Oriflame Akadémia oktatási modulokat tartalmaz, támogatást és segítséget nyújt minden szinten karriered sikerében az Oriflame-nél.

Üzleti tréning

1 Új belépőknek

1. lépés: Keress pénzt ma - bemutatja, hogyan kezdhetsz el pénzt keresni termékek ajánlásával és eladásával.
2. lépés: Építsd fel üzleted. Bemutatja a beléptetés és mások szponzorálásának módját üzleted növelése érdekében.

2 Menedzsereknek

A Vezetői Akadémia 4 modulja megtanítja, mire kell fókuszálni Menedzserként, a címszerzéstől kezdve az új Szépségtanácsadók beléptetésen és az alapcsapat fejlesztésén át az Oriflame Lehetőség Találkozók megtartásáig.

MEGJEGYZÉS: A megjelenés országonként eltérő lehet.

3 Direktoroknak

Direktorként az egyik legnagyobb felelősséged, hogy megtanítsd Menedzsereidnek, hogyan képezzenek másokat. **A Vezetői Akadémia 2 négy modulból áll,** bemutatja egy Direktor szerepét és felelősségét, valamint a hálózat aktívan tartásának fontosságát.

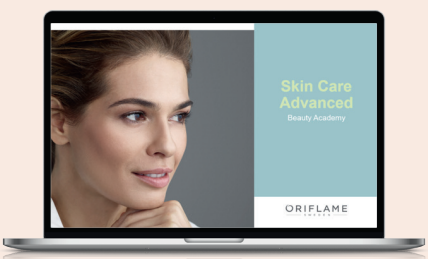
Ha eléred a Gyémánt direktor szintet, fontos, hogy hálózatod Direktorai és Menedzserei függetlenek legyenek, és képesek legyenek mások képzésére saját személyes csoportjaikban. **A Vezetői Akadémia 3** erről és még ennél is többről szól. Részletes leírást ad az Oriflame Sikertervről és az Oriflame történetéről.

Termék tréning

E-oktatás

4 SARPIO Express

A SARPIO egy tapasztalatokon alapuló, az Oriflame által kifejlesztett munkamódszer, amely segít az üzlet offline és online fejlesztésében, valamint a célok elérésében. A SARPIO Express egy intenzív tréning alapcsapatok és Menedzserek számára.



5 Szépség Akadémia

Ezekben a modulokban az Oriflame termékekről tanulhatsz, különös tekintettel a bőrápoló termékekre. Megtanulhatod a különböző bőrtípusok igényeit, és megtuhatod, hogyan tarthatsz sikeres bőrápolási bemutatókat vásárlóidnak.

6 Wellness Akadémia

Moduljai ismertetik az Oriflame Wellness termékeit, megtanítják, hogyan kell a Wellness termékek portfoliójára alapozva felépíteni az üzletet.

7 E-oktatás

Az e-oktatás kurzusaival kapcsolatban tájékozódj honlapunkon. Néhány ezek közül: az Oriflame üzleti lehetőség működésének bemutatása, az eladások és a beléptetések gyakorlatának fejlesztése, termékprofilok részletes ismertetése. Tanulhatsz az Oriflame-ről – a márkáról, a kultúráról, az értékekről és a történetéről.

Oriflame Üzletszabályzat

Etikai kódex és üzletszabályzat

Fontos, hogy végigolvasd az Oriflame lentiekben található Etikai kódexét („Kódex"), valamint a Magatartási Szabályzatot („Szabályzat"), mivel ezek szerves részét képezik a Szépségtanácsadói felvételi kérelemnek. Az Oriflame Szépségtanácsadó köteles eleget tenni a Kódex, valamint a Szabályzat által előírtaknak, csakúgy, mint a Hírlevelekben közzétett kiegészítéseknek vagy egyéb úton a Szépségtanácsadó felé kommunikált elvárásoknak.

Az Oriflame fenntartja magának a jogot, hogy bármikor, azonnali hatállyal megszüntesse azon Szépségtanácsadók tagságát, akik a felvételi kérelemre vonatkozó nyomtatványon hamis adatokat szolgáltattak, továbbá azokét, akik megsértették a Kódexben, illetve a Szabályzatban foglaltakat.

A kizárt Oriflame Szépségtanácsadók elveszítik valamennyi, a tagsággal járó jogukat és kiváltságukat, beleértve a hálózatukat is. A Kódex és a Szabályzat az Ön védelmét hivatott szolgálni, azt biztosítja, hogy minden Oriflame Szépségtanácsadó ugyanazon szigorú követelményeknek feleljen meg. Az Oriflame etikai normáinak megfelelően az Oriflame Szépségtanácsadótól elvárható, hogy megfeleljen, és meg is kell felelnie azon ország minden jogi követelményének, ahol az Oriflame-es tevékenységét végzi, még abban az esetben is, ha bizonyos kötelezettségek nem kerültek újbóli megfogalmazásra a Kódexben vagy a Szabályzatban.

Az Oriflame Etikai kódexe

Az Oriflame Szépségtanácsadójaként az Oriflame-es tevékenységemet az alábbi elvek szerint folytatom:

1. Betartom és követem a Szabályzat által előírtakat abban a formában, ahogy azok az Oriflame üzleti irányelvekben és a vállalat egyéb kiadványaiban megfogalmazásra kerültek. Nemcsak a Szabályzatban konkrétan leírtakat, de a szöveg szellemiségét is figyelembe veszem.

2. Oriflame Szépségtanácsadóként üzletem működtetésében vezérelvem az, hogy bárkivel is kerüljek kapcsolatba, olyan tisztességesen és becsületesen foglalkozom vele, mint amilyen bánásmódot én is elvárok saját magammal kapcsolatban.

3. Az ügyfeleimnek és a Szépségtanácsadóimnak őszintén és a valóságnak megfelelően mutatom be az Oriflame termékeit, az Oriflame által kínált üzleti lehetőséget, a kapcsolódó képzéseket, valamint mindazon egyéb lehetőségeket és előnyöket, amelyeket az Oriflame kínál. Akár szóbeli, akár írásbeli formában kizárólag olyan, a termékre, a kereseti lehetőségre vagy egyéb üzleti lehetőségre vonatkozó állításokat fogalmazok meg, amelyeket a hivatalos Oriflame-irodalom is említ (beleértve az 1. Mellékletet is).

4. Udvariasan és gyorsan szolgálom ki a vásárlóimat, e szerint járok el a rendelések felvételekor és a reklamációk kezelésekor is. A termékcserére vonatkozó eljárást a hivatalos Oriflame-irodalomban foglaltak szerint folytatom le.

5. A hivatalos Oriflame-irodalomban szereplő, az Oriflame Szépségtanácsadókra (valamint a szponzorokra és a Direktorokra (és a feljebbi szintekre) – amennyiben e szinteket elérem) vonatkozó, különféle kötelezettségeket elfogadom és betartom.

6. Olyan magatartást tanúsítok, hogy az mindenkor megfeleljen a tisztességesség, a becsületesség és a felelősségvállalás legmagasabb szintjének.

7. Semmilyen körülmények között nem használom fel az Oriflame-hálózatot olyan termékek és szolgáltatások népszerűsítésére és terjesztésére amelyek nem kerültek jóváhagyásra az Oriflame által. Tiszteletben tartom a „közvetlenül a fogyasztónak" típusú értékesítés módszerét, ezért a termékeket nem árusítom semmilyen kiskereskedelmi egységen keresztül.

8. Tiszteletben tartom azon ország törvényeit és rendeleteit, ahol az Oriflame-es üzleti tevékenységemet folytatom, valamint a fogadó országét is, amennyiben nemzetközi hálózatot építek.

9. Tisztában vagyok vele, hogy a Szabályzatban és a Kódexben foglaltak megtartása feltétele az Oriflame tagságomnak.

ÜZLETVITELI IRÁNYELVEK

Oriflame Üzletszabályzat

1. Definíciók

A. „Oriflame Szépségtanácsadó" valamennyi Oriflame Szépségtanácsadó, címtől és szinttől függetlenül (beleértve a Direktorokat és a felsőbb szinteket).

B. A „Személyes Üzleti Oldal" az Oriflame egyes kiválasztott piacain működő Oriflame Szépségtanácsadók érdekében kialakított, közzétett és működtetett weboldalt jelenti .

C. Az „Oriflame" azon helyi Oriflame tagvállalatot (Magyarországon az Oriflame Hungary Kozmetika Kft.-t) jelenti, amelyhez a Szépségtanácsadói Felvételi Kérelmet benyújtotta, hacsak a szövegből más nem következik "

D. A „Szponzorvonal" magában foglalja a Szépségtanácsadót, annak szponzorát, és attól felfelé függőleges irányban az összes szponzort, a vonal végén az Oriflame-mel.

E. A „Személyes Csoport" a Szépségtanácsadó által közvetlenül és közvetve szponzorált Szépségtanácsadók összességét jelenti, a közvetlenül szponzorált 24%-os Szépségtanácsadók és az ő alsó vonalaik kivételével.

F. A „Csoport" az egész alsó vonalat jelenti, beleértve a 24%-os Szépségtanácsadókat és az ő csoportjaikat is.

G. Az „Oriflame-irodalom" magában foglalja a Sikerterv – Vezetői Kiadást (beleértve a jelen Üzletszabályzatot), a Termékkatalógusokat, az Oriflame Kezdőcsomagban található irodalmat, a hírleveleket, valamint az Oriflame hivatalos honlapján közzétett minden további információt.

H. A „Szponzor" az a személy, aki egy új tagjelölt számára bemutatja az Oriflame szépségtanácsadói tevékenységet. **Azok a nagy kezdőbetűvel írt fogalmak, amelyek itt nem kerültek definiálásra, ugyanazzal a jelentéssel bírnak, amivel a Sikerterv – Vezetői Kiadás előző kiadásában is szerepelnek.**

2. Tagság

2.1 Ahhoz, hogy valaki Oriflame Szépségtanácsadó lehessen, főszabályként egy már regisztrált Oriflame Szépségtanácsadó által szponzorált személynek kell lennie. Bizonyos körülmények között az Oriflame bármely hálózatba regisztrálhat új Szépségtanácsadót.

2.2 Egy személy csak egy Oriflame-tagsággal rendelkezhet, legyen az akár közvetlen, akár közvetett. Közvetett tagságnak minősül például a tulajdoni részesedés egy Oriflame Szépségtanácsadóként bejegyzett társaságban.

2.3 Az Oriflame fenntartja magának a jogot, hogy bármilyen felvételi vagy újrafelvételi kérelmet elutasítson.

2.4 Az Oriflame Szépségtanácsadóként történő regisztrációhoz a jelentkezőnek 16 életévét be kell töltenie.

2.5 A tagság csak természetes személyek vagy olyan gazdasági társaságok számára biztosítható, amelyben a tagok, házastársi vagy szülő-gyermek(ek) viszonyban állnak, továbbá az üzleti folyamatok az Oriflame által jóváhagyott módon történnek. A jogalany köteles megadni annak a személynek a nevét, aki jogosult a nevében eljárni, illetve azt is, ha az illető jogkörében bármilyen korlátozás fennáll. Fizetés elmaradása esetén a partnerek kölcsönösen felelősek, és az Oriflame-nek jogában áll beszedni a tartozást az egyik vagy mindkét féltől.

2.6 Az Oriflame Szépségtanácsadónak jogában áll a csatlakozást követő 30 napon belül (illetve a vonatkozó jogi szabályozás által esetlegesen előírt ennél hosszabb határidőn belül) a tagságától elállni, és a tagsága feltételeként, illetőleg a kezdőcsomag részeként igényelt anyagokért és termékekért fizetett valamennyi összeget visszaigényelni az Oriflame-től.

2.7 Az Oriflame Szépségtanácsadó a csatlakozását követő 30 nap elteltével az Oriflame-hez intézett írásbeli nyilatkozattal jogosult a tagságáról lemondani. Ilyen esetben az Oriflame a 2.6. pont szerinti visszafizetésre nem kötelezett, kivéve a felvételi vagy újrafelvételi kérelem feltételeként a lemondó nyilatkozat közlését megelőző 30 napon belül fizetett díjakat.

2.8 Az Oriflame Szépségtanácsadó tagsága a regisztráció évfordulójával jár le.

2.9 A tagságmegújítás módja az éves regisztrációs tagdíj megfizetése, amely összeg a regisztráció évfordulóját követő első számlán, fizetendő tételként kerül feltüntetésre.

2.10 Ha a Szépségtanácsadó házastársa Szépségtanácsadóvá kíván válni, úgy a házastársaknak vagy közös regisztráció alatt kell végezniük a tevékenységüket (gazdasági társaságon keresztül), vagy pedig az új belépőnek a korábban belépő házastárs alatt, külön regisztrációval. Ha az új belépő külön regisztráció alatt csatlakozik, úgy a neki járó pénzjutalom az elsőként csatlakozott házastárs magasabb szintjéhez kapcsolódó pénzjutalomból levonásra kerül, amennyiben az adott pénzjutalom a másodikként csatlakozott házastárs tagságának bármilyen okból történő megszűnése miatt vált esedékessé.

2.11 Volt Oriflame Szépségtanácsadók (vagy korábbi Oriflame Szépségtanácsadóként működő házastársak) az alábbi feltételek mellett kérelmezhetik újbóli felvételüket:
a) Legalább hat hónap telt el az előző tagság megszüntetése, felmondása óta (kivéve az Oriflame-mel kötött, ettől eltérő megállapodás esetét).
b) Az új kérelemben hivatkozni kell a jelen rendelkezésre.
c) A korábbi Oriflame Szépségtanácsadónak abban az esetben áll módjában azonnal, a korábbi tagságáról történő nyilatkozattétel nélkül kérvényezni újbóli regisztrálását, ha a tagság megszűnését követően már legalább 12 hónapig inaktív volt, ha a felmondás oka a tagság megújításának elmulasztása volt.

2.12 Az Oriflame-nek jogában áll a Szépségtanácsadó tagságát megszüntetni a Kódex vagy a Szabályzat rendelkezéseinek megsértése esetén.

2.13 Az Oriflame-nek jogában áll a Szépségtanácsadó tagságát legfeljebb 12 hónapra azonnali hatállyal felfüggeszteni a Szabályzat megsértésének kivizsgálása idejére.

ÜZLETVITELI IRÁNYELVEK

Oriflame Magatartási Szabályzat

3. A szponzorvonal védelme

3.1 Az Oriflame Szépségtanácsadó számára csak akkor megengedett a regisztráció megújítása másik szponzorvonal alatt, ha a 2.11. pont szerint kérelmezi az új tagságot. Amennyiben a Szépségtanácsadó a tagságáról lemond, az egész hálózatát elveszíti, és azt az eredeti szponzora veszi át.

3.2 A tagság átruházása az egyik szponzorról a másikra kizárólag különleges esetekben és az Oriflame egyéni elbírálása alapján tehető meg.

3.3 A tagságuk átruházását kérő Oriflame Szépségtanácsadók kizárólag legközelebbi hozzátartozójuk vonatkozásában kérvényezhetik ezt (és ehhez az Oriflame egyéni elbírálása szükséges). Az ilyen jellegű átruházási kérelmet tartalmazó levelet a kérvényezőnek az Oriflame-hez kell eljuttatnia. Azon Oriflame Szépségtanácsadók, akik e szabály értelmében kérvényezték tagságuk átruházását, újbóli tagfelvételüket minimum hat hónappal a tagság átruházását követően kezdeményezhetik.

3.4 Az Oriflame Szépségtanácsadó halála esetén a tagság a halál bekövetkeztétől számított, három hónap után megszűnik, feltéve, hogy a tagság átruházását a legközelebbi hozzátartozó nem kérvényezte a 6.4. pontban foglaltak szerint. A tagság megszűnésével az elhunyt Oriflame Szépségtanácsadó valamennyi függőben lévő kifizetése annak jogos örökösére vagy örököseire száll. Az Oriflame fenntartja magának a jogot, hogy a kifizetés feltételeként az örököstől bekérje a jogosultságot igazoló dokumentumokat.

3.5 A Csoport egészben vagy részben történő átadása nem megengedett.

4. A szépségtanácsadó kötelezettségei

Általános kötelezettségek

4.1 Az Oriflame Szépségtanácsadónak meg kell felelnie a tagsága működéséhez kapcsolódó jogszabályok és magatartási szabályok előírásainak, beleértve az adózási jogszabályokból eredő adókötelezettségeket, különösen, a nyilvántartásba vételi és bevallási kötelezettségeket. Az Oriflame Szépségtanácsadó nem vehet részt olyan tevékenységekben, amelyek ártanak akár a saját, akár az Oriflame jó hírének.

4.2 Az Oriflame Szépségtanácsadó köteles a megfelelő lépéseket megtenni a vásárlók, lehetséges vásárlók vagy más Oriflame Szépségtanácsadók által részére megadott személyes adatok védelme érdekében, a személyes adatok védelmére vonatkozó jogszabályokkal összhangban.

A vásárlókkal szembeni kötelezettségek

4.3 Az Oriflame Szépségtanácsadók nem élhetnek félrevezető vagy tisztességtelen értékesítési megoldásokkal.

4.4 A vevővel történő kapcsolatfelvétel első lépéseként az Oriflame Szépségtanácsadó köteles igazolni személyazonosságát és elmondani megkeresésének célját vagy a találkozóval kapcsolatos szándékát. Az Oriflame Szépségtanácsadó mindenféle kommunikációs eszközön – e-mail, weboldal, közösségi média – köteles biztosítani személyének, mint Oriflame Szépségtanácsadónak az átláthatóságát. Kötelezően, világosan és érthetően fel kell tüntetni a nevet és az elérhetőségeket, továbbá azt a tényt, hogy a küldő nem az Oriflame hivatalos képviselője. Az Oriflame Szépségtanácsadó megnevezés előtt minden esetben szerepelnie kell a „független" szónak olyan típusú személyazonosság feltüntetéskor, mint amilyenek például az e-mail aláírások, a névjegykártyák, a honlap, a közösségimédia-oldalak és egyéb hasonlók esetében használatosak.

4.5 Az Oriflame Szépségtanácsadónak a vásárlók számára pontos és teljeskörű terméktájékoztatást és -bemutatót kell nyújtani az árakra és, amennyiben értelmezhető, a hitel feltételekre, a fizetési feltételekre,az elállási lehetőségre és határidőre, a visszaküldési szabályokra a jótállás szabályaira, az értékesítést követő szolgáltatásokra és a szállítási határidőkre vonatkozóan . Az Oriflame Szépségtanácsadónak pontos és érthető válaszokat kell adnia a vásárlók minden kérdésére.

4.6 Az Oriflame Szépségtanácsadó csak az Oriflame által jóváhagyott állításokat szabad tennie a termékek alkalmasságával kapcsolatban, akár szóban akár írásban történik.

4.7 Az Oriflame Szépségtanácsadónak minden értékesítés során át kell adnia vagy hozzáférhetővé kell tennie a vásárló részére a megrendelő lapot, amely azonosítja az Oriflame-et, az értékesítést végző Oriflame Szépségtanácsadót a nevének, címének és telefonszámának megadásával, az értékesítés lényegi feltételeit, a szavatosság és/vagy jótállás feltételeit, az értékesítést követő szolgáltatás részleteit és korlátait, a jótállás időtartamát és a vásárlót illető jogérvényesítési lehetőségeket.

4.8 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem hivatkozhat olyan ajánlásra vagy véleményre, amely nem engedélyezett, nem igaz, idejétmúlt, vagy más ok miatt nem alkalmazható, nincs összefüggésben az ajánlattal vagy feltételezhető, hogy bármilyen módon félrevezetheti a vásárlót.

4.9 Az Oriflame Szépségtanácsadók nem tehetnek félrevezető összehasonlításokat. Az összehasonlításnak igazolható tényeken kell alapulnia. Az Oriflame Szépségtanácsadó tisztességtelen módon nem nyilatkozhat kedvezőtlenül más vállalatról, üzleti lehetőségről vagy termékről, se közvetlenül se utalva. Az Oriflame Szépségtanácsadó tisztességtelenül nem húzhat előnyt más vállalkozás, üzlet vagy termék kereskedelmi nevéhez és szimbólumához kapcsolódó üzleti értékből.

4.10 Az Oriflame Szépségtanácsadóknak lehetővé kell tenniük a vásárlók számára a megrendelésüktől való elállást az elállási jogra vonatkozó helyi jogszabályok szerint, és visszatérítés érdekében vissza kell juttatniuk az újként még értékesíthető termékeket. Ha az ügyfél az elégedettségi garancia érvényesítését kéri, a Szépségtanácsadó köteles felkínálni a vásárló számára a vételár teljes visszatérítését vagy az azonos vagy más Oriflame-termékre történő teljes jóváírás közötti választás lehetőségét. Az elállási lehetőség és az elégedettségi garancia feltételeit egyértelműen kell közölni a vásárlókkal.

4.11 Az Oriflame Szépségtanácsadónak ügyfeleivel személyes, telefonos vagy elektronikus úton, megfelelő stílusban, alkalmas időpontban, nem tolakodó módon kell kapcsolatba lépnie. Az Oriflame Szépségtanácsadó bármely fogyasztó kérésére köteles azonnal megszakítani a termékbemutatót vagy üzleti előadást.

4.12 Az Oriflame Szépségtanácsadónak minden esetben világos és érthető módon kell kommunikálnia a vevői felé, figyelembe véve a kereskedelmi ügyletekben alkalmazandó jóhiszeműség elvét. Betartva továbbá a nemzeti jogszabályok cselekvőképtelenekre vonatkozó irányelveit, például a kiskorúak és az esetükben felmerülő beleegyezés szükségessége esetén.

4.13 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem élhet vissza az egyéni fogyasztók bizalmával, köteles tiszteletben tartani a fogyasztók hiányos kereskedelmi ismereteit, továbbá nem élhet vissza a fogyasztó életkorával, betegségével, szellemi vagy fizikai gyengeségével, hiszékenységével, felfogóképességének vagy nyelvtudásának hiányosságaival.

4.14 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem késztethet vásárlásra valakit azzal az ígérettel, hogy a vételárat csökkentheti vagy visszatérítésre válik jogosulttá, ha az Oriflame Szépségtanácsadó számára további hasonló vásárlások érdekében más vásárlókat ajánl, hogy ha az árengedmény vagy visszatérítés jövőbeli eseménytől függ.

4.15 Az Oriflame Szépségtanácsadónak a vásárlói megrendeléseket határidőben teljesítenie kell.

Más Oriflame Szépségtanácsadókkal szembeni felelősség

4.16 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem regisztrálhatja más Oriflame Szépségtanácsadó jelentkezőjét a saját hálózatába, és nem kérheti tagok áthelyezését más Oriflame Szépségtanácsadó Szponzorvonalából.

4.17 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem mutathat be valótlan képet az Oriflame Szépségtanácsadók tényleges vagy potenciális jövedelemteremtő képességéről. A jövedelmekre vonatkozó közléseknek és értékesítési adatoknak (a) valósnak, pontosnak kell lenniük és nem lehet ezeket hamisan, félrevezető módon vagy megtévesztően bemutatni, és (b) az érintett piac dokumentált és alátámasztható adatain kell alapulniuk. A lehetséges Oriflame Szépségtanácsadók

(c) tájékoztatást kell kapjanak arról, hogy a tényleges jövedelmek és értékesítések személyenként eltérhetnek és azok az eladó képességeitől, időráfordításától és erőfeszítéseitől, valamint más tényezőktől függenek, és (d) elégséges tájékoztatást kell kapjanak ahhoz, hogy a kereseti lehetőségüket ésszerűen felmérhessék.

4.18 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem kérhet díjat más Oriflame Szépségtanácsadóktól vagy lehetséges Oriflame Szépségtanácsadóktól nem az Oriflame által fejlesztett vagy ajánlott anyagokért vagy szolgáltatásokért, kivéve az olyan díjakat, amely az Oriflame Szépségtanácsadó által tartott nem kötelező képzésekhez vagy találkozókhoz közvetlenül kapcsolódóan merülnek fel. Az Oriflame Szépségtanácsadó által fejlesztett marketing anyagoknak az Oriflame irányelveivel és eljárásaival összhangban lévőnek kell lenniük. Azok az Oriflame Szépségtanácsadók, akik jóváhagyott, jogszerű promóciós vagy képzési anyagokat árulnak más Oriflame Szépségtanácsadók részére, (i) csak olyan anyagokat árulhatnak, amelyek az Oriflame által is teljesített minőségi elvárásokat teljesítik, (ii) nem tehetik ezen anyagok megvásárlását kötelezővé más Oriflame Szépségtanácsadók számára, és (iii) az értékesítési segédleteket csak tisztességes és ésszerű áron, az Oriflame Szépségtanácsadót illető jelentős nyereség nélkül értékesíthetik, és (iv) az Oriflame által alkalmazott termékvisszaküldési szabályokat kell alkalmazniuk.

4.19 Az Oriflame Szépségtanácsadó más Oriflame Szépségtanácsadókat csak megfelelő módon és időpontban kereshet meg a zavarás elkerülése érdekében.

4.20 Az Oriflame nem ír elő minimum feltételeket a vásárláshoz, sem értékben, sem darabszámban. Ehhez hasonlóan az Oriflame Szépségtanácsadó sem kényszerítheti a szponzoráltjait, hogy rajta keresztül rendeljenek bármilyen minimum mennyiséget vagy tartsanak fenn árukészletet. Minden Oriflame Szépségtanácsadó jogosult közvetlenül az Oriflame-től rendelni, de a szállítási és kezelési költségek függhetnek a mennyiségtől. Az Oriflame Szépségtanácsadó jogosult eldönteni, hogy a várható forgalomra/használatra figyelemmel fenntart-e, és milyen mennyiségben árukészletet. Az Oriflame Szépségtanácsadók nem kötelezhetnek vagy bátoríthatnak más Oriflame Szépségtanácsadókat arra, hogy ésszerűtlen mértékű árukészletet vagy értékesítési segédletet halmozzanak fel. Az Oriflame Szépségtanácsadónak csak olyan mennyiséget indokolt készleten tartania, amekkorát várhatóan értékesíteni/használni fog.

4.21 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem használhatja az Oriflame hálózatot az Oriflame által hivatalosan jóvá nem hagyott vagy az Oriflame irányelveivel és szabályzataival ellentétes anyagok, termékek vagy üzleti modellek terjesztésére.

4.22 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem próbálhatja meg módszeresen elcsábítani más vállalat közvetlen értékesítőit.

4.23 Az Oriflame Szépségtanácsadó tisztességtelen módon nem nyilatkozhat kedvezőtlenül más vállalat termékeiről, marketing tervéről vagy bármely más jellemzőjéről.

4.24 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem áll munkaviszonyban az Oriflame-mel. Az Üzleti Lehetőség másoknak történő bemutatása során egyértelműen jelezni kell e tevékenység független jellegét és a tényt, hogy annak során nem létesül munkaviszony az Oriflame-mel.

4.25 Az Oriflame Szépségtanácsadónak nincs joga az Oriflame nevében kötelezettséget vállalni. E Szabályzatnak való nemmegfelelés esetén a Oriflame Szépségtanácsadó köteles az abból eredően az Oriflame-nél jelentkező minden kár és költség megtérítésére.

4.26 Az Oriflame Szépségtanácsadó csak annak előzetes írásbeli hozzájárulásával adhat le rendelést más Oriflame Szépségtanácsadó nevében.

4.27 Személyes csoportjának építése során az Oriflame Szépségtanácsadó köteles biztosítani, hogy hitel igénybevétele esetén minden új Oriflame Szépségtanácsadó kövesse a hitelfeltételek által előírtakat.

4.28 Szponzorrá válva az Oriflame Szépségtanácsadó képzi és motiválja személyesen szponzorált Oriflame Szépségtanácsadóit.

4.29 Az Oriflame Szépségtanácsadó semmilyen médiában, például televízióban, interneten, rádióban, újságokban nem vehet részt az Oriflame-re vonatkozó vagy a vállalatra utaló

interjúkban. Saját üzleti céljaira nem használhatja a médiareklámokat (beleértve az SMS, internet stb. útján végzett vírusmarketinget) az Oriflame előzetes, írásbeli hozzájárulása nélkül.

4.30 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem vehet részt a közösségi médiában folytatott azon dialógusokban, amelyek hamis színben tüntetik fel az Oriflame-et, vagy hamis, félrevezető információt közölnek a vállalatról vagy annak termékeiről, szolgáltatásairól vagy általánosságban veszélyeztetik az Oriflame jó hírét, lásd a Dialógus a közösségi médiában – A 10 aranyszabály című részt.

5. Egyéb szabályok és irányelvek

5.1. Az Oriflame irányelveinek megfelelően nincsenek kizárólagos területek vagy franchise-ok. Egy Oriflame Szépségtanácsadónak sincs felhatalmazása arra, hogy ilyen területeket vagy franchise-okat engedélyezzen, áruljon, adjon vagy átruházzon. Mindegyik Oriflame Szépségtanácsadónak joga van arra, hogy a regisztrálása szerinti ország teljes területén tevékenykedjen.

5.2 Az Oriflame Szépségtanácsadónak tiszteletben kell tartania, hogy az Oriflame nem a világ valamennyi országában, hanem csak bizonyos piacokon tevékenykedik, szigorúan betartva az adott ország kereskedelmi tevékenységre vonatkozó előírásait, azaz a termékbiztonságra, a terméknyilvántartásra, az importra és egyebekre vonatkozó szabályozásait. Az Oriflame nem vállal felelősséget az Oriflame Szépségtanácsadó által az Oriflame működési területén kívül folytatott kereskedelmi tevékenységből eredő vagy azzal kapcsolatos kárért, vitáért vagy követelésért. Ilyen esetek esetében a teljes felelősség az Oriflame Szépségtanácsadóit terheli.

5.3 Az Oriflame Szépségtanácsadó az Oriflame-től független személy. A névjegykártyán, az egyéb nyomtatott anyagokon vagy e-mailen keresztül történő kommunikáció során használható egyetlen titulus a „független Szépségtanácsadó" vagy „független Oriflame Szépségtanácsadó", illetve amennyiben rá alkalmazandó „független Szépségtanácsadó Menedzser" és „független Direktor".

5.4 Az Oriflame által kidolgozott promóciós anyagok, az Oriflame Szépségtanácsadó személyes honlapján és a közösségi média, például Facebook oldalain közzétett alkalmazások az előírtak szerint, további jóváhagyás nélkül használhatók. Az Oriflame Szépségtanácsadó nem regisztrálhat és nem üzemeltethet weboldalt és / vagy honlapot olyan domainnév alatt, amely tartalmazza az „Oriflame" szót. Az Oriflame Szépségtanácsadó átirányíthatja a látogatókat az Oriflame hivatalos honlapjaira, blogokra és hasonlókra. Az Oriflame fenntartja magának a jogot, hogy előzetesen jóváhagyja a megjelenésre kerülő anyagokat. Az Oriflame Szépségtanácsadó online megjelenésére vonatkozó irányelveket a Szépségtanácsadók internetes jelenlétének irányelvei című rész (2. Melléklet) tartalmazza.

5.5 Az Oriflame védjegyei, logói és neve az Oriflame Cosmetics AG tulajdonát képezik, azokat az Oriflame Szépségtanácsadók sem nyomtatott anyagokban nem használhatják, sem az interneten nem tehetik közzé az Oriflame előzetes, írásos engedélye nélkül. A jóváhagyás megléte esetén a védjegyeket és logókat kizárólag az Oriflame iránymutatásai szerint, azok pontos betartása mellett lehet használni.

5.6 Az Oriflame Szépségtanácsadó az Oriflame írásos engedélye nélkül nem gyártathat és nem szerezhet be védjeggyel vagy logóval ellátott anyagokat az Oriflame-től eltérő forrásból.

5.7 Valamennyi nyomtatott Oriflame-anyag, -videó, -fénykép, -dizájn szerzői jogi védelem alatt áll. Azok sem részben, sem egészben nem reprodukálhatók senki által, sem nyomtatott, sem az interneten közzétett formában az Oriflame előzetes, írásos engedélye nélkül. A szerzői jog által védett anyagok jogszerű használata esetén kötelező jelleggel, jól látható és minden kétséget kizáró módon fel kell tüntetni az Oriflame szerzői jogára történő hivatkozást.

5.8 Az Oriflame Szépségtanácsadó nem adhat el, nem mutathat be, nem állíthat ki Oriflame termékeket kereskedelmi egységekben, webshopban vagy olyan aukciós platformokon, mint például az eBay. Ilyen értékesítési helyeken az Oriflame-irodalom sem értékesíthető és nem

Oriflame Magatartási Szabályzat

is mutatható be. Azok a létesítmények, amelyek nem minősülnek kiskereskedelmi egységnek, mint például a szépségszalonok, szolgálhatnak bemutatók helyszínéül, de a termékértékesítés ezeken a helyeken sem engedélyezett.

5.9 Az Oriflame weboldalak tartalma, mint például a szöveg, a grafika, a fényképek, a rajzok és a programok szintén szerzői jogi védelem alatt állnak, azok semmilyen kereskedelmi célú felhasználása nem engedélyezett az Oriflame előzetes, írásos engedélye nélkül.

5.10 A spamelés (az elektronikus üzenetkezelő rendszerekkel történő visszaélés, amely során a rendszer válogatás nélkül küld kéretlen üzeneteket) szigorúan tilos. Az Oriflame Szépségtanácsadónak korlátoznia kell a végfelhasználók számára küldött promóciós üzenetek számát; egyéni címzett nem kaphat heti egynél több üzenetet. Ezek az üzenetek nem küldhetők az Oriflame nevében, ezért az üzenet tartalmáért a teljes felelősség a küldőt terheli.

5.11 Senki semmilyen körülmények között nem kaphat felhatalmazást a termék átcsomagolására, a csomagolás vagy a címkézés megváltoztatására. Az Oriflame-termékek kizárólag az eredeti csomagolásban kerülhetnek értékesítésre.

5.12 Az Oriflame termékek sem károsodást, sem sérülést nem okoznak, ha azokat az utasítások betartásával, rendeltetésszerűen használják. Az Oriflame termékei vonatkozásában rendelkezik termékfelelősségi biztosítással. A biztosítás fedezi a hibás termék okozta sérülést vagy kárt, de nem terjed ki a termék gondatlan vagy hanyag, illetve nem rendeltetésszerű használatából eredő kárra.

5.13 Az Oriflame fenntartja magának a jogot, hogy bármikor levonja a lejárt számlák összegét bármilyen, az Oriflame Szépségtanácsadó számára esedékes kifizetés, például a teljesítmény utáni árengedmény vagy egyéb kifizetés összegéből.

5.14 Az Oriflame-nek jogában áll bárminemű előzetes értesítés nélkül megváltoztatni az árait. Az Oriflame nem fizet teljesítmény utáni árengedményt, bónuszt vagy más egyéb kártérítést az árváltozásból, a termékskála megváltozásából vagy a termékhiányból adódó, esetleges veszteségek miatt.

5.15 A Szépségtanácsadó tagságának megszűnése esetén az Oriflame felhívásra: (a) visszavásárolja a termékeket a Szépségtanácsadótól. Az Oriflame általi vételár-visszatérítéshez a következő feltételeknek együttesen teljesülniük kell:
- a terméket a vásárlás időpontjától számított 12 hónapon belül vissza kell juttatni, és
- az eredeti nettó vételár 90 %-a kerül visszatérítésre a vásárláshoz kötődő összes, a hálózat számára kifizetett teljesítmény utáni árengedmény, bónusz vagy direktori címhez kapcsolódó egyszeri készpénzjutalom levonását követően, és- a visszaküldött terméknek továbbra is értékesíthető készleten kell szerepelnie az Oriflame-nél, ideértve a promóciós termékeket, értékesítési segédleteket és kellékeket is, A jelen (a) pont alkalmazásában a továbbra is értékesíthető Oriflame készlet a következő termékeket jelenti:
- amelyeket még nem használtak, bontottak ki vagy rongáltak meg bármilyen módon, és
- amelyek szavatossági ideje még nem járt le, és
- amelyek az Oriflame katalógusban továbbra is szerepelnek.

5.16 Ha egy Oriflame Szépségtanácsadó jogilag vagy bármilyen más módon olyan vitába vagy cselekménybe keveredik, amely negatívan befolyásolja az Oriflame vállalatot vagy annak jó hírét, az érintett Oriflame Szépségtanácsadó köteles azonnal értesíteni erről az Oriflame-et.

5.17 Az Oriflame fenntartja magának a jogot, hogy azonnali hatállyal bővítse vagy felülvizsgálja az Oriflame Sikertervet, a minősítési kritériumokat, illetve a Kódex vagy a Szabályzat rendelkezéseit.

Az Oriflame Szépségtanácsadóra vonatkozó, fenti általános szabályok mellett a Direktorokra és a magasabb szintű vezetőkre a következő szabályok is vonatkoznak. Ezen specifikus szabályok bármelyikének megsértése a direktori (illetve magasabb) státusz és az összes, vele együtt járó kiváltság – beleértve minden kapcsolódó jutalmat – azonnali elvesztését vonja maga után, továbbá a tagság megszűnését is eredményezheti.

6. A direktorok vagy magasabb szintű vezetők jogai és kötelezettségei

Az Oriflame Szépségtanácsadóra vonatkozó, fenti általános szabályok mellett a Direktorokra és a magasabb szintű vezetőkre a következő szabályok is vonatkoznak. Ezen specifikus szabályok bármelyikének megsértése a direktori (illetve magasabb) státusz és az összes, vele együtt járó kiváltság – beleértve minden kapcsolódó jutalmat – azonnali elvesztését vonja maga után, továbbá a tagság megszűnését is eredményezheti.

6.1 A Direktorok (és a magasabb szintű vezetők) minden katalógus-időszakban kötelesek kiszolgálni Személyes Csoportjuk Szépségtanácsadóit az alábbiak szerint:
a) Toborzás és a Személyes Csoport folyamatos fejlesztése.
b) A személyes csoport tagjainak segítése, irányítása és motiválása
c) Rendszeres találkozók megtartása , motiválás, célkitűzés és nyomon követés céljából.
d) Az alsó vonalas Oriflame Szépségtanácsadók fejlesztése annak érdekében, hogy azok a leghatékonyabban tudják végezni az Oriflame-tevékenységüket.
e) Tájékoztatás naprakész üzleti információkról.
f) Részvétel valamennyi, az Oriflame által szervezett szemináriumon és találkozón, kivéve azokat a konferenciákat, rendezvényeket , amelyekre kvalifikáció szükséges.
g) A Kódex szabályainak érvényesítése és példamutatás.
h) Részvétel valamennyi Oriflame üzleti találkozón, amelyekre a területi értékesítési vezetője (ASM) felkéri.

6.2 A Direktorok (és a magasabb szintű vezetők) nem képviselhetnek más, közvetlen értékesítésű vállalatot, és nem lehetnek tagjai ilyen hálózatnak.

6.3 Ha egy Direktor (vagy magasabb szintű vezető) házastársa egy másik, közvetlen értékesítésű vállalat képviselője, a házastárs semmilyen Oriflame-es tevékenységben nem vehet részt, és a házastárs tevékenységét az Oriflame-től szigorúan elkülönítetten kell kezelni. A Direktornak (vagy magasabb szintű vezetőnek) tájékoztatnia kell az Oriflame-et arról, hogy a házastársa egy másik, közvetlen értékesítésű vállalat képviselője.

6.4 A Direktor (vagy magasabb szintű vezető) halála esetén a tagságot bizonyos esetekben és az Oriflame kizárólagos mérlegelésének függvényében örökölheti az elhunyt személyes joga alapján legközelebbi hozzátartozójának minősülő személy. A tagság iránti, írásos kérelmet az elhalálozást követő, három hónapon belül kell benyújtani. Ilyen jellegű kérelem hiányában a tagság megszűnik. A félreértések elkerülése végett, a tagság kedvezményezettjének el kell fogadnia a tagság feltételeit, és meg kell felelnie azoknak.

6.5 A Direktorok tevékenységének összhangban kell lennie az Oriflame által időről időre, írásban közölt, bármilyen kiegészítő szabállyal vagy instrukcióval.

7. A panaszok kezelésének folyamata

Az Etikai kódex vagy a Magatartási Szabályzat megszegéséhez kapcsolódó, bármilyen panasszal a kérdéses országban működő Oriflame vállalat értékesítési szervezetéhez és/ vagy az ügyvezető igazgatójához kell fordulni. A panaszokkal foglalkozó testületet valamennyi Oriflame-piacon a helyi Oriflame vállalat ügyvezető igazgatója (az Oriflame Kódex Adminisztrátor) vezeti.

ÜZLETVITELI IRÁNYELVEK

Oriflame Szépségtanácsadók internetes jelenlétének irányelvei

A jelen irányelvek célja, hogy a független Oriflame Szépségtanácsadók számára útmutatást adjon az interneten történő megjelenítéshez az Oriflame márka-építésre vonatkozó tevékenység, a szerzői jogokra vonatkozó törvények, szabályok és megállapodások megsértése nélkül.

1. Általános szabályok

Az Oriflame megadja a lehetőséget a Szépségtanácsadóinak, hogy saját Szépségtanácsadó Személyes Üzletet hozzanak létre (azon a piacokon, ahol ez hozzáférhető), továbbá számos egyéb, központilag biztosított eszközt is a rendelkezésükre bocsát az Oriflame termékeinek és az Oriflame által kínált üzleti lehetőségnek az interneten történő népszerűsítése és értékesítése érdekében.

Ezek az alkalmazások azok a kizárólagosan megengedett, digitális eszközök, amelyek segítségével a Szépségtanácsadók értékesítésre kínálhatják a termékeket, továbbá megjeleníthetnek olyan képeket és logókat, amelyek jogtulajdonosa az Oriflame.

A Szépségtanácsadók számára megengedett, hogy olyan weboldalaik legyenek, amelyek segítségével az Oriflame-mel, a cég termékeivel és a kínált üzleti lehetőséggel kapcsolatban osztanak meg információkat azzal a feltétellel, hogy az oldalakról világosan kiderül, hogy azok nem az Oriflame hivatalos oldalai. Mindenkor egyértelműnek kell lennie, hogy ki áll az oldal mögött, és a valós elérhetőségeknek jól láthatóan meg kell jelenniük az oldalon.

A Szépségtanácsadónak a saját szavaival kell kommunikálnia, Oriflame-szövegeket kizárólag azok forrásának egyértelmű és pontos feltüntetésével idézhet.

A Szépségtanácsadó nem hozhat létre olyan elektronikus kereskedelmi oldalt, amelyen Oriflame-termékeket árul, és az elfogadott Oriflame-alkalmazásokon kívül másként sem folytathat elektronikus kereskedelmet ezen termékekkel.

2. Domainnév

A Szépségtanácsadók nem regisztráltathatnak olyan domainnevet, amely tartalmazza az „oriflame” szót.
A Szépségtanácsadók nem regisztráltathatnak közösségimédia-oldalt olyan névvel vagy képpel, amely olyan benyomást kelt, mintha az egy hivatalos Oriflame-oldal/közösségi oldal lenne, így félrevezető lehetne az ügyfelek számára:

- A közösségimédia-oldal (például: Facebook, VKontakte) nevének és profilképeinek egyértelműen jelezniük kell, hogy az oldal üzemeltetője magánszemély, például „Anna Oriflame csoportja”, illetve Anna saját fényképének elhelyezése az oldalon.
- A közösségimédia-oldal neve nem lehet például „Oriflame Casablanca”, és profilképei nem tartalmazhatják az Oriflame hivatalos imázselemeit, például a logót vagy Oriflame-es képeket.

3. A jogállás pontos definiálása

Azoknak a Szépségtanácsadóknak, akik saját weboldalt üzemeltetnek, és megemlítik, hogy ők az Oriflame-hez tartoznak, pontosan definiálniuk kell, hogy ők független Oriflame Szépségtanácsadók.Ezt az információt nagyon világosan fel kell tüntetni a nyitóoldalon, továbbá a weboldal valamennyi oldalán. A nevet és az elérhetőségeket fel kell tüntetni a weboldalon vagy a közösségimédia-oldal adatlapján.Ha a Szépségtanácsadónak olyan saját weboldala van, amely nem tartalmaz semmiféle vonatkozást az Oriflame-mel kapcsolatban, a fenti rendelkezések természetesen nem érvényesek.

4. Oriflame-es tartalmak és hivatkozások

Az Oriflame hivatalos weboldaláról nem engedélyezett tartalmak kimásolása és saját néven történő publikálása. Ha a Szépségtanácsadó egy Oriflame-tulajdonban lévő domainről hivatalos Oriflame-tartalmat linkel a saját honlapjához, azt egyértelműen kell jeleznie.

5. Képek

A Szépségtanácsadó nem vehet át álló- vagy mozgóképeket a hivatalos Oriflame-oldalról, és nem publikálhatja azokat a saját honlapján. Az összes képanyag szerzői jogi védelem alatt áll, és az Oriflame azok használati jogának kizárólagos gyakorlója. Ezek a jogok nem terjednek ki a Szépségtanácsadókra.

- Mozgóképek; videók stb.: Megosztási funkció segítségével használhatók, ha és amennyiben ilyen lehetőség elérhető. A megosztási funkció automatikusan megadja a hivatkozást a forrásoldalra.
- Modellek vagy személyek képei: Megosztási funkció segítségével használhatók, ha és amennyiben ilyen lehetőség elérhető. A megosztási funkció automatikusan megadja a hivatkozást a forrásoldalra.
- Oriflame-termékek képei: Megosztási funkcióval és anélkül is használhatók, amennyiben egyértelműen és jól láthatóan feltüntetik a forrásoldalt. Például: (Forrás: www.oriflame.com 2012). Egy harmadik féltől származó, az Oriflame-nek címzett, bármilyen követelés a Szépségtanácsadóhoz továbbításra kerül.

6. Az Oriflame-logó

Az Oriflame-logó olyan formátumokban használható, amilyenekben a hivatalos Oriflame weboldalakon található. A logót nem lehet megváltoztatni vagy animálni, és kizárólag az eredeti formájában, egy oldal fejléce vagy lábléce céljából, továbbá e-mailek aláírásában használható.

7. Megosztás a közösségi média oldalakon

Az Oriflame támogatja a jelenlétet blogokon, közösségi oldalakon és hasonlókon. A Szépségtanácsadókat arra bátorítja, hogy blogok vagy kommentek formájában nyilatkozzanak az Oriflame termékeiről, amennyiben ezen információkat az adott helyzetben relevánsnak vélik, de mindenkor ragaszkodniuk kell az Etikai kódex 1.3 pontjában a termékekre vonatkozó állításokkal kapcsolatban leírtakhoz. Azt javasoljuk, hogy a Szépségtanácsadók a lehető leggyakrabban használják az Oriflame által kínált megosztási funkciókat a termékek pontos megmutatásának és leírásának érdekében.

8. Keresőmarketing

A Szépségtanácsadók használhatják a keresőmarketing eszközeit (például Google Adwords), amennyiben követik az Oriflame online jelenlétre vonatkozó szabályait. Továbbá

- a hirdetésnek egyértelműen jeleznie kell, hogy azt egy független Szépségtanácsadó készítette
- a címsor nem kelthet olyan benyomást, hogy ez egy hivatalos vagy bármilyen módon az Oriflame hozzájárulásával bíró hirdetés, és
- tilos az „Oriflame" nevet kulcsszóként használni.

Kérjük, tartsa szem előtt, hogy az Adwords vagy más hasonló szolgáltatás mindegyik vásárlója kizárólag saját maga felelős bármilyen, más márkatulajdonosokkal szembeni szabálytalanságért.

9. Tréningek díjazása

Szépségtanácsadó más szápságtanácsadók részére történő online tréning vagy webinar megtartásáért a közvetlenül femerülő költséget meghaladó díjat nem számlázhat ki.

10. Online ertékesítés

Szépségtanácsadó az Oriflame terméket kizárólag az Oriflame által jóváhagyott alkalmazásokon keresztül értékesítheti. Szépségtancsadó nem jogosult kiskereskedelmi weboldalakon vagy online piactéren értékesíteni az Oriflame termékeket.

11. Kéretlen elektronikus reklámüzenet (spam)

A `spam` tevékenység - a kéretlen tömeges üzenetek válogatás nélküli küldése - szigorúan tilos. A Szépségtanácsadók internetes jelenlétének irányelvei megtartásával kapcsolatos további praktikus tanácsokért kérjük, tekintse meg a Szépségtanácsadói Digitális Kézikönyvet.

1. Melléklet
Kommunikációs Segédlet

TEENDŐK EGY VÁSÁRLÓ VAGY POTENCIÁLIS ORIFLAME SZÉPSÉGTANÁCSADÓ MEGKERESÉSE ESETÉN:

- IGEN: Azonosítsd magad és az Oriflame-et .
- IGEN: Adj tájékoztatást a megkeresésének okáról és az Oriflame termékeiről.
- IGEN: Próbálj minden kérdésre igaz, érthető és tisztességes módon válaszolni.
- IGEN: Csak az Oriflame által jóváhagyott állításokat tegyél a termékekről. Adj meg olyan hivatkozást az Oriflame weboldalra, ahol további információkat lehet olvasni a termékekről, és az azokra vonatkozó állításokról.
- IGEN: Tartsd tiszteletben a másik személy magánéletét és az őt érintő esetleges korlátokat (pl. idő, hely, kor, egészségi állapot).
- IGEN: Hagyd abba a magyarázást (és távozz), ha erre kérnek.
- IGEN: Csak olyan személyes adatot gyűjts, amelynek kezelésére jogalappal rendelkezel, és gondoskodj azok jogszabályszerű kezeléséről.
- IGEN: Oriflame termékek értékesítése esetén mindenkor: – tájékoztasd a vásárlót a termék áráról, a fizetési feltételekről és a szállítási határidőről.
- Add át az írásbeli megrendelő lapot a vásárlónak az értékesítéskor.
- Tájékoztasd a vásárlóidat az elállási lehetőségről és határidejéről, valamint az újként még értékesíthető termékek visszaküldésére és az áruk visszatérítésére vonatkozó jogról.
- Az Oriflame termékgaranciáról, értékesítést követő szolgáltatásairól és panaszkezelési eljárásairól.
- IGEN: A lehetséges Szépségtanácsadókkal való kommunikáció során: – tájékoztasd őket arról, hogy a tényleges engedmények, egyéb kifizetések és a forgalom mértéke személyenként, az adott személy rátermettségétől, időráfordításától, erőfeszítéseitől és más tényezőktől függően eltérő lehet, és
- Adj a számukra elégséges tájékoztatást ahhoz, hogy a kereseti lehetőségüket észszerűen felmérhessék.

Mindig tájékoztasd a veled kapcsolatba lépőket arról, hogy az Oriflame egy jó hírnévvel bíró közvetlen értesítési rendszerű vállalkozás, amely hangsúlyt fektet az innovatív termékek fenntartható módon történő fejlesztésére. Az Oriflame minőségi termékeket, valamint üzletfejlesztési lehetőséget kínál. Az üzleti lehetőség által független, élvezetes és rugalmas módon javíthatja valaki a pénzügyi helyzetét, miközben fejlődhetnek a képességei és az önbecsülése is.

EGY VÁSÁRLÓ VAGY POTENCIÁLIS ORIFLAME SZÉPSÉGTANÁCSADÓ MEGKERESÉSE ESETÉN KERÜLENDŐ CSELEKMÉNYEK

- NE : gyakorolj nyomást a vásárlókra, hogy vásároljanak vagy csatlakozzanak – teljesen rendben van, ha nem teszik, előfordulhat, hogy visszatérnek hozzád, ha professzionális hozzáállást tanúsítasz és tisztességesen bánsz velük

– NE: nyilatkozz túlzóan a termékek jellemzőiről – tisztességesen és őszintén add elő tapasztalataidat a termék használatával kapcsolatban, mindig hivatkozz a terméktájékoztatóra vagy az Oriflame által biztosított más információra

– NE: tegyél túlzó kijelentéseket:
-az Oriflame termékek használatával, jellemzőivel kapcsolatban
-az Oriflame üzleti lehetőségről (pl. az egyes szintek elérésének időszükségletéről, annak könnyű eléréséről és a hozzá tartozó , várható jövedelemszintekről, illetve általánosságban a sikeres működés valószínűségéről és annak könnyű voltáról – ne feledd, hogy ez mind azon múlik, hogy valaki mennyi időt és erőfeszítést hajlandó ráfordítani, továbbá az egyén képességein!
-a saját sikeredről és az Oriflame-mel kapcsolatos tapasztalataidról, és ne hivatkozz más személy olyan kijelentésére sem, ami nem állja meg a helyét

– NE: állíts valótlant, és ne legyél félrevezető, agresszív, zavaró vagy tiszteletlen

– NE: titkold el az illető előtt, ha egy kérdésére nem tudod a választ, illetve nem vagy biztos abban. Ilyen esetben vedd fel a kapcsolatot az Oriflame Ügyfélszolgálattal a kérdés tisztázása érdekében, és térj vissza az illetőhöz a helyes válasszal

– NE: használd fel jogalap nélkül vagy nem megfelelő módon a vásárlók, más Oriflame Szépségtanácsadók, vagy lehetséges Oriflame tagok személyes adatait

– NE: tegyél olyan összehasonlításokat más vállalatokkal, amelyek nem igazolható tényeken alapulnak

– NE: sértsd igaztalanul más vállalat jó hírnevét, és ne próbáld meg módszeresen elcsábítani más vállalat értékesítő csapatának tagjait

– NE: késztess vásárlásra valakit azzal az ígérettel, hogy a vételárat csökkentheti, vagy visszatérítésre válik jogosulttá, ha további hasonló vásárlások érdekében más vásárlókat ajánl.

Oriflame Sikerterv szójegyzék

Itt találhatod meg az Oriflame Sikertervben használt főbb kifejezések magyarázatait.

AKTÍV SZÉPSÉGTANÁCSADÓ: Az aktuális katalógus-időszakban megrendelést leadó Szépségtanácsadó.

AKTIVITÁS: Az aktuális katalógus-időszakban az aktív Szépségtanácsadók számának aránya a Szépségtanácsadók teljes létszámához viszonyítva.

BÓNUSZOK: A jól teljesítő, újabb és újabb 24%-os csoportokat létrehozó Direktorok díjazása a leváló csoportok teljesítménye után. Bónuszra azok jogosultak, akik az aktuális katalógus-időszakban minimum 200 BP-nyi személyes megrendelést adtak le.

BÓNUSZPONTOK (BP): Minden termékhez tartozik egy bónuszpont-érték. A személyes megrendelések, továbbá a szponzorált Szépségtanácsadók és az ő csoportjaik után járó bónusz pontok összeadódnak az aktuális katalógus-időszak alatt.

BÓNUSZ PONT TÁBLÁZAT: Megmutatja, hogyan lehet a bónusz pontokat teljesítmény utáni árengedmény szintté átalakítani.

ÜZLETI ÉRTÉK, BUSINESS VOLUME (BV): Az üzleti érték megegyezik az áfa nélküli szépségtanácsadói árral, ami a mindenkori árváltozással változhat. A TUÁ az elért százalékos szint alapján az aktuális BV-re vetítve kerül kiszámításra.

PÉNZJUTALOM: Egyszeri pénzjutalom új szint elérésekor a Sikertervben, a Direktor szint elérésétől kezdve.

KATALÓGUS-IDŐSZAK: Piactól függően 21 nap vagy egy hónap. A katalógus-időszakokat használjuk a teljesítmény utáni árengedményhez, az új címek kvalifikációjához, a konferencia kvalifikációkhoz és a katalógus ajánlatokhoz.

VÁSÁRLÓ: Egy olyan személy, aki terméket vásárol tőled vagy bármely másik független Szépségtanácsadótól.

KATALÓGUS ÁR: A termékek Oriflame által ajánlott piaci ára.

ALAPCSAPAT: Az alapcsapat olyan Szépségtanácsadókból áll, akik Vezetővé szeretnének válni. Általában 3-5 Szépségtanácsadó formál egy alapcsapatot egy Menedzser vagy egy Direktor alatt.

GYÉMÁNT CSAPAT: A Gyémánt Direktor, a Szenior Gyémánt Direktor és a Dupla Gyémánt Direktor címet elért személyekből áll.

DIREKTOR CSAPAT: A Direktor, a Gold Direktor, a Szenior Gold Direktor és a Zafír Direktor címet elért személyekből áll.

ALSÓVONAL: A hálózatodban minden alattad lévő Szépségtanácsadó.

EXECUTIVE CSAPAT: Az Executive Direktor, a Gold Executive Direktor, a Zafír Executive Direktor és a Gyémánt Executive Direktor címet elért személyekből áll.

ELSŐVONALAS SZÉPSÉGTANÁCSADÓK: Azok a Szépségtanácsadók, akiket személyesen te léptetsz be és közvetlenül te szponzorálsz.

AZONNALI HASZON: Termékértékesítés esetén 20%-os azonnali hasznot realizálhatsz, amely a katalógus ár és a szépségtanácsadói ár közötti különbözet.

INAKTÍV SZÉPSÉGTANÁCSADÓ: Az a Szépségtanácsadó, aki nem ad le megrendelést az aktuális katalógus-időszak alatt. A Szépségtanácsadó lehet Inaktív 1. státuszú, ha a legutolsó megrendelését az aktuális katalógust megelőző katalógusidőszakban adta le; Inaktív 2. státuszú, ha a legutolsó megrendelését az aktuális katalógust két időszakkal megelőző katalógusidőszakban
adta le; és Inaktív 3. státuszú, ha a legutolsó megrendelését az aktuális katalógust három időszakkal megelőző katalógus-időszakban adta le, és aki így elveszíti szépségtanácsadói státuszát az aktuális katalógus-időszak végével, amennyiben az aktuális katalógus-időszak alatt nem ad le megrendelést.

FÜGGETLEN ORIFLAME SZÉPSÉGTANÁCSADÓ: Általában Szépségtanacsadóként említett személy. Az Oriflame Sikerterv első szintje, teljesítmény utáni árengedmény szintje 0% és 8% között van.

FÜGGETLEN ORIFLAME DIREKTOR: Általában Direktorként említett személy. Ez a cím az összes Direktorra vonatkozik a Direktor szinttől a legmagasabb szintű Direktorig.

FÜGGETLEN ORIFLAME MENEDZSER: Általában Menedzserként említett személy. Ez a cím a Menedzser (12%) szinttől a Szenior Menedzser szintig terjed.

VEZETŐ: Ez a kifejezés olyan Független Oriflame Szépségtanácsadókra vonatkozik, akik más Szépségtanácsadókat szponzorálnak és irányítanak. Minden szint esetén használatos, a 12%-os Menedzserektől a legmagasabb Direktor, a Gyémánt Prezident Direktor szintig.

LÁB: Egy láb az első vonalbeli Szépségtanácsadókból áll, és az ő teljes alsóvonalukból.

SZINT: Szépségtanácsadók a személyes csoportodban az első vonal alatt.

MENEDZSER CSAPAT: A 12%-os Menedzser, a 16%-os Menedzser, a 20%-os Menedzser és a Szenior Menedzser szintet elért személyekből áll.

MINIMUM GARANCIA: A munkával kapcsolatos erőfeszítések korrekt jutalmazása. Segítségével elkerülhetők az olyan helyzetek, hogy egy rosszabbul teljesítő Szépségtanácsadó (aki a személyes csoportjában nem tudja tartani a 10 000 BP-s szintet) a munkád utáni előnyökben részesülhessen az alsóbb szinteken.

HÁLÓZAT: Az Oriflame Sikertervben minden alsóvonalas Szépségtanácsadóra vonatkozik, beleértve a 24-%-os leváló csoportjaidat és az ő alsóvonalaikat.

TELJESÍTMÉNY UTÁNI ÁRENGEDMÉNY (TUÁ): Személyes csoportod és saját eladásaid alapján elért százalékos szint (4-24%) alapján az aktuális üzleti értékre (BV) vetítve kerül kiszámításra.

TELJESÍTMÉNY UTÁNI ÁRENGEDMÉNY SZINT: Személyes csoportod és saját vásárlásaid alapján elért százalékos szintre (4-24%) utal.

SZEMÉLYES CSOPORT: Beletartozik minden, közvetlenül és közvetve szponzorált Szépségtanácsadó. Nem tartoznak bele a 24%-os Szépségtanácsadók és hálózati vonalaik.

PREZIDENT CSAPAT: A Prezident Direktor, a Szenior Prezident Direktor, a Gold Prezident Direktor, a Zafír Prezident Direktor és a Gyémánt Prezident Direktor címet elért személyekből áll.

REGISZTRÁLT AKTÍV SZÉPSÉGTANÁCSADÓ: Minden Szépségtanácsadó és Vezető, aki leadott legalább egy rendelést az utolsó 3 katalógus-időszakban.

SZPONZOR: Egy Szponzor más Szépségtanácsadókat léptet be. Bemutatja az Oriflame tanácsadói munkát, tanítja és támogatja őket a munkájukban. Te vagy az első vonalbeli Szépségtanácsadóid Szponzora.

24%-OS LEVÁLÓ CSOPORT: Ha az első vonalbeli Szépségtanácsadók elérik a 24%-os teljesítmény utáni árengedmény szintet, elhagyják személyes csoportodat, és egy 24%-os leváló csoportot képeznek Szépségtanácsadóikkal.

FELSŐVONAL: A saját szponzorod és minden Szépségtanácsadó a Szponzorod fölött.

Az Oriflame Sikerterv

KVALIFIKÁCIÓS FELTÉTELEK

FÜGGETLEN SZÉPSÉGTANÁCSADÓ

0% Szépségtanácsadó
0–499 BP a személyes csoportban.

4% Szépségtanácsadó
500-999 BP a személyes csoportban.

8% Szépségtanácsadó
1000-1999 BP a személyes csoportban.

MENEDZSER CSAPAT 34-47. oldal

12%-os Menedzser
2000-3199 BP a személyes csoportban.

16%-os Menedzser
3200-6399 BP a személyes csoportban.

20%-os Menedzser
6400-9999 BP a személyes csoportban.

Szenior Menedzser
Legalább 10 000 bónusz pontot (BP) teljesít, vagy egy, illetve több 24%-os csoportja van, és a személyes csoportja legalább 4000 BP-t teljesít.

DIREKTOR CSAPAT 48-65. oldal

Direktor
A Szenior Menedzser szint kritériumait 17 katalógus-időszakon belül legalább 8 alkalommal teljesíti.

Szenior Direktor
1 közvetlen 24%-os csoportja van és, személyes csoportja a 17 katalógus-időszakon belül legalább 8 alkalommal minimum 10 000 BP-t teljesít,

Gold Direktor
Két 24%-os leváló csoport az első vonalban, és legalább 4000 BP a személyes csoportban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Szenior Gold Direktor
Három 24%-os leváló csoport az első vonalban, és legalább 4000 BP a személyes csoportban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Zafír Direktor
Négy 24%-os leváló csoport az első vonalban, és legalább 4000 BP a személyes csoportban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

GYÉMÁNT CSAPAT 66-79. oldal

Gyémánt Direktor
Hat 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Szenior Gyémánt Direktor
Nyolc 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Dupla Gyémánt Direktor
Tíz 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

EXECUTIVE CSAPAT 80-91. oldal

Executive Direktor
Tizenkettő 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Gold Executive Direktor
Tizenöt 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Zafír Executive Direktor
Tizennyolc 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Gyémánt Executive Direktor
Huszonegy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

PREZIDENT CSAPAT 92-101. oldal

Prezident Direktor
Huszonnégy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Szenior Prezident Direktor
Huszonnégy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban.

Ezek közül 6 csoportban, bármely szinten legalább egy Gyémánt Direktor van 17 katalógus-időszakon belül, legalább 8 katalógus-időszakon át.

Gold Prezident Direktor
Huszonnégy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban. Ezek közül 12 csoportban, bármely szinten legalább egy Gyémánt Direktor van 17 katalógus-időszakon belül, legalább 8 katalógus-időszakon át.

Zafír Prezident Direktor
Huszonnégy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban. Ezek közül 18 csoportban, bármely szinten legalább egy Gyémánt Direktor van 17 katalógus-időszakon belül, legalább 8 katalógus-időszakon át.

Gyémánt Prezident Direktor
Huszonnégy 24%-os leváló csoport az első vonalban 17-ből 8 katalógus-időszakban. Ezek közül 24 csoportban, bármely szinten legalább egy Gyémánt Direktor van 17 katalógus-időszakon belül, legalább 8 katalógus-időszakon át.

Gyémánt Prezident Direktor US$ 1,000,000
Zafír Prezident Direktor US$ 400,000
Gold Prezident Direktor US$ 300,000
Szenior Prezident Direktor US$ 200,000
Prezident Direktor US$ 100,000
Gyémánt Executive Direktor US$ 42,000
Zafír Executive Direktor US$ 36,000
Gold Executive Direktor US$ 30,000
Executive Direktor US$ 24,000
Dupla Gyémánt Direktor US$ 10,000
Szenior Gyémánt Direktor US$ 8,000
Gyémánt Direktor US$ 6,000
Zafír Direktor US$ 4,000
Szenior Gold Direktor US$ 3,000
Gold Direktor US$ 2,000
Szenior Direktor US$ 1,500
Direktor US$ 1,000
Szenior Menedzser
20%-os Menedzser
16%-os Menedzser
12%-os Menedzser
8%-os Szépségtanácsadó
4%-os Szépségtanácsadó
0%-os Szépségtanácsadó
Prezident csapat
Ünnepeld a Sikerterv csúcsának elérését pénzjutalommal, Oriflame autóval és a nemzetközi üzleti Executive, Gyémánt és Gold Konferenciákon való részvétellel.
Executive csapat
Pénzjutalom és kvalifikáció nemzetközi üzleti Executive, Gyémánt és Gold Konferenciákra.
Gyémánt csapat
Magasabb pénzjutalom és kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt és Gold Konferenciákra.
Direktor csapat
Pénzjutalom a Direktor szinttől, és a Gold Direktor szinttől és magasabb szinteken kvalifikáció nemzteközi üzleti Gold Konferenciákra.
Menedzser csapat
Az üzlet felépítésének elkezdése - jó úton haladsz!
Üdvözlünk az Oriflame-nél
Tedd meg az első lépéseket a siker felé
Szimbólumok
Oriflame autó
Pénzjutalom
Kvalifikáció nemzetközi üzleti Executive Konferenciára
Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt Konferenciára
Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gold Konferenciára

NovAge
THE ONE
LIP SENSATION MATTE MOUSSE
NovAge MEN
ENERGISING & HYDRATING BOOSTER
ORIFLAME
OPTIMALS
EvenOut
SUBLIME NATURE
TUBEROSE
EVERLASTING FOUNDATION
SUPREME CLEANSING GEL
WONDER LASH XXL
MASCARA WATERPROOF

Köszönjük...

...hogy csatlakozol hozzánk ezen az izgalmas és jövedelmező utazáson, ...hogy hiszel magadban és bennünk, ...hogy eladtad az első ajakrúzst, szempillaspirált vagy arcápoló szettet, és meséltél családodnak, barátaidnak és ismerőseidnek az Oriflame Üzleti Lehetőségről, hogy megváltoztathassák az életüket.

Jelen dokumentum az Oriflame globális üzleti modelljét mutatja be. Az országonként eltérő, adott időpontban érvényes üzletszabályzat tartalmazza az adott országban érvényes árengedményekre, egyéb jövedelmekre és konferenciákon való részvételre vonatkozó szabályokat.

A jelen dokumentumban található állítások és példák kizárólag szemléltetés célját képezik. Az Oriflame nem ad garanciát a pénzkeresettel kapcsolatban. A tényleges pénzkereset eltérő a független Oriflame Szépségtanácsadók között, azt különböző tényezők befolyásolják, mint például a Szépségtanácsadó gyakorlata, üzleti tapasztalata, egyéni képessége, törekvése és a munkára fordított idő.

Copyright ©2019 by Oriflame Cosmetics AG

HU 133670.1