



Brand Partner Üzleti Terv

ORIFLAME
— S W E D E N —



1. fejezet: Az Oriflame-ről
Svéd örökségünkről, a termékeinkről,
a kultúránkról és a filozófiánkról.
4-11. oldal



2. fejezet: Engedmények és jövedelmek az Oriflame-mel
Az Oriflame-mel elérhető kedvezmények részletes
bemutatása.
12-25. oldal



3. fejezet: Menedzser Csoport
Tudj meg többet a Brand Partnerek szponzorálásáról és
a főbb tevékenységekről, amelyekre érdemes mostantól
fókuszálnod.
26-39. oldal



4. fejezet: Direktori Csoport
Megtudhatod, hogyan építs alapcsapatot,
megismerheted az Oriflame bónuszokat, valamint
a 6%-os Oriflame Bónusz, a 2%-os Gold Bónusz
és a 0,5%-os Zafír Bónusz kvalifikációs feltételeit.
40-57. oldal



5. fejezet: Gyémánt Csoport
Megismerheted a Gyémánt Csoport nyújtotta előnyöket,
megtudhatod, hogyan kvalifikálhatsz a 0,25%-os
Gyémánt Bónuszra
és a 0,125%-os Dupla Gyémánt Bónuszra.
58-71. oldal



6. fejezet: Executive Csoport
Tudj meg többet az előnyökről, a konferenciákról és
a pénzjutalomról, amelyekre az Executive Csoport
keretében kvalifikálhatsz, valamint a 0,0625%-os
Executive Bónuszról.
72-83. oldal



7. fejezet: Prezident Csoport
Ismerd meg a Prezident Csoport öt címét és a
megszerezhető jutalmakat a Brand Partner
Üzleti Terv legmagasabb szintjén.
84-93. oldal



A Globális Vezetői Tanács és a Hírességek Csarnoka
A Top 15 Vezető minden évben Stockholmban találkozik
a vállalat vezetőivel.
94-97. oldal



Brand Partner Üzleti Terv Könyvtár
Kifejezések szójegyzékét tartalmazza, áttekintést nyújt
eszközökről, tréningekről, ismerteti az Üzletszabályzatot,
az Üzletviteli irányelveket, és más fontos információt
szolgáltatót.
98-129. oldal





"Mefogott a termékek tudása és természetközelsége, amellyel tudatosan ápolhatom a bőrömet."

Turcsányné Hódos Mónika
Menedzser

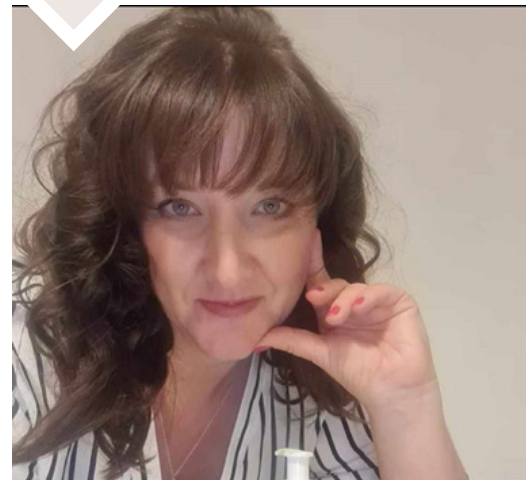


"Ez olyan munka, amiben kiteljesedhetek, szabad az időbeosztásom, és jól kereshetek."

Gyuris Anita
Direktor



Miért csatlakoztál az Oriflame-hez?



"23 éve a termékek minősége és a svéd biztonság ragadott meg. Most itt vagyok otthon!"

Cserős Teréz
Direktor



"A szeretett termékek miatt csatlakoztam 3 évtizede. Akkor még nem sejtettem, hogy egy csodás lehetőség vár rám!"

Véghné Molnár Rozália
Direktor

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!

A szépség a jólléttel kezdődik

**Hiszünk a jóllét holisztikus megközelítésében
hogy kiegyensúlyozott életet élhess.**

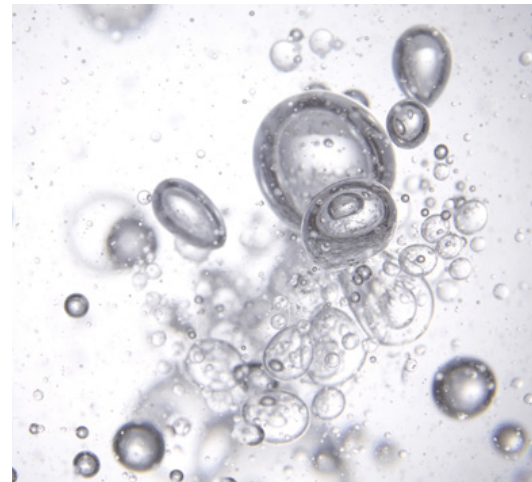
Egy olyan életet, amely során gondoskodsz önmagadról, a testedről és a lelkedről. Ahol jobban alszol, ahol fontos szerepet játszik a testmozgás és a táplálkozás céljaid elérésében. Ahol kevesebb stressz ér, és ahol a saját feltételeid szerint élhetsz. Ahol a hozzád hasonló gondolkodású emberek közössége segít és ösztönöz.

**Hiszünk abban, hogy a mindennapi egészséges
szokások és apró lépések együttesen pozitív
változást eredményeznek a holnapra tekintve.
Partnerként támogatunk utadon,
hiszen együtt messzebbre jutunk.**

Ez a holisztikus jólléttel kapcsolatos megközelítésünk,
ahol egészségesebbnek, boldogabbnak
és magabiztosabbnak érezheted magad.



Top termékcsaládjaink





TÖBB MINT
2 millió

Brand Partner több mint 60 országban népszerűsíti és értékesíti az Oriflame szépségápolási és a jóllétet támogató termékeit szerte a világon.



100%

biológiailag lebomló formulák az új, öblítést igénylő bőr-, haj- és testápolókban



Az Oriflame-et
1967-ben

alapították az af Jochnick fivérek Svédországban. Több mint 55 évnyi tapasztalattal rendelkezünk a szépségápolás és a közösségi értékesítés terén.



100%

Kozmetikumaink és Wellosophy termékeink összetevőinek 100%-án öko-etikai szűrést végzünk, így biztosítjuk fenntartható forrásból történő származásukat, biztonságos használatukat és kiváló minőségüket.



Egy szépségipari vállalat, amely eltér másoktól

Egy Stockholm központjában található kis irodából indulva nemzetközi, több mint 60 országban jelenlévő, európai vállalatná nőtte ki magát az Oriflame a szépségiparban, a közvetlen értékesítés üzletvilágában.

Mindez 1967-ben kezdődött, amikor két fivér, Jonas és Robert af Jochnick barátjával, Bengt Hellstennel elindították vállalkozásukat, amelynek célja kiváló minőségű, a svéd természet ihlette kozmetikumok előállítására és értékesítése mindenki számára megfizethető áron.

Robert és Jonas af Jochnick szeretete és tisztelete a természet iránt az első naptól kezdve örökségünk részévé vált -

mi voltunk egyike azon közösségi szépségipari vállalatoknak, amelyek elsőként közvetlenül a környezetünkből származó összetevők felhasználásával fejlesztettek termékeket.

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

A közösségi értékesítés alapja a személyes kapcsolattartás és ajánlás ereje. Hiszünk a tapasztalatok és a pénzkereseti lehetőség megosztásának fontosságában azokkal, akik bennünket ajánlanak másoknak. Több mint 55 éve segítjük az embereket világszerte álmaik megvalósításában és saját üzletük felépítésében.

Csapatsszellem, Lelkesedés és Sz szenvedély

Megalakulása óta az Oriflame nemzetközi közösségének alapértékei a Csapatsszellem, a Lelkesedés és a Sz 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 Brand Partnereink és a támogatóink iránti társadalmi felelősségérzetünk. Nem csak hálózatunkért vagyunk felelősek. Hiszünk abban, hogy nehéz körülmények között élő gyermekek és fiatal nők támogatásával lehetőséget nyújthatunk álmaik megvalósítására.

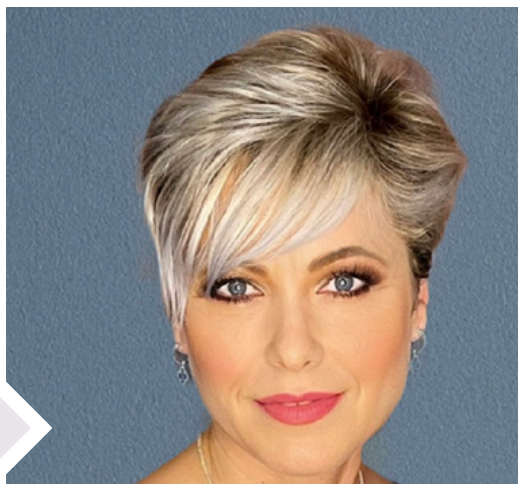
Jótékonyági és társadalmi felelősséggel kapcsolatos tevékenységeinket egy ernyőszervezetbe gyűjtöttük - **ez az Oriflame Alapítvány**. Az Oriflame a **The World Childhood Foundation** (Világ Gyermekai Alapítvány) társalapítója, amely a legrászorultabb gyermekeken segít világszerte.



**ORIFLAME
FOUNDATION**
EMPOWERING CHILDREN

"Az álmom valóra vált, Direktorként köszöntöttek a színpadon; ilyen elismerésben korábban nem volt részem!"

Sebők Gabriella
Direktor



"2007-ben Tenerife-n, a Gold Konferencián sok ezer Direktornak a SARPIO-ról beszéltem, és ehhez Robert af Jochnick gratulált."

Tanács Klára
Menedzser



Mi a kedvenc pillanatotod az Oriflame-mel?



"Amikor a párizsi Louvre-ban átvehettem a Gold rangomért járó elismerést az Oriflame alapítótól!"

Marton Erika
Direktor



"Amikor beválasztottak a Business Top 10 Vezetők közé és amikor munkám elismeréseként a színpadon állhatok."

Kóródi-Flach Beáta
Direktor

2. FEJEZET

Kedvezmények és jutalmak az Oriflame-mel

Ismerd meg az Oriflame lehetőség
fő szempontjait és a jutalmakat



Szerezd meg a jutalmakat és építsd fel üzletedet

Mielőtt részletesebben bemutatnánk, hogyan szerezhetsz jövedelmet az Oriflame-mel, tekintsd meg a négy különböző jutalmat, amelyekben részesülhetsz.



1. Azonnali kedvezmény

Személyes rendeléseid után jár.



3. Direktori Bónuszok

Jutalmak, amelyekben Vezetők fejlesztésével és támogatásával részesülhetsz



2. Csapat Bónusz

Hívj meg másokat, hogy csatlakozzanak, és szerezd meg a Csapat Bónuszt rendeléseik után.



4. Pénzjutalom

A Brand Partner Üzleti Terv szerinti minden új szint elérésekor pénzjutalomban részesülsz a Direktor szinttől kezdve.

Számítások

Független Brand Partnerként a Mobil Iroda (személyes üzleti) fiókodban követheted aktuális jövedelmedet. A számítások elvégzése automatikusan történik. Ez azt jelenti, hogy neked nem kell a kalkulációkat elvégezni - hacsak nem ezt szeretnéd.

Ebben és a következő fejezetekben megadott példák a pénzkereset számításának módját mutatják be. A tényleges kereset és értékesítés személyenként változik. Függ az eladó egyéni gyakorlatától, az időtől és egyéb tényezőktől.





1. Azonnali kedvezmény

Ez a vásárlói ár (a katalógusban vagy online szereplő ár) és a Brand Partner ár (amit a termékért fizetsz) közötti különbség.

Hogyan működik az Azonnali kedvezmény?

Brand Partnerként az Oriflame szépség közösség tagja lettél, ahol megismerheted termékeinket és a szépség világát, valamint felhasználhatod tudásodat és tapasztalataidat termékek ajánlására családtagjaidnak, barátaidnak, kollégáidnak és ismerőseidnek.

Brand Partnerként 20% Azonnali kedvezményben részesülsz termékek saját részre és családod részére történő vásárlása során.

Azonnali kedvezmény kiszámítása

Kétféle módon lehet az Azonnali kedvezményt kiszámítani. Vagy kivonod a vásárlói árból a Brand Partner árat, vagy a vásárlói árat megszorozod 20%-kal.

Példa – egy termék rendelése

Megrendelsz egy Novage+ Multi-Active Anti-Ageing Light SPF 30 nappali krémet.

Vásárlói ár: \$20



Azonnali kedvezmény:
\$20 x 20% = \$4

Példa – arcápoló szettek rendelése

Megrendelsz egy Novage+ Wrinkle Smooth Mix Rutin szettet.

Vásárlói ár: \$100



Azonnali kedvezmény:
\$100 x 20% = \$20



Szettek ajánlása

Szettek ajánlásával **teljes körű megoldást kínálsz a vásárlók számára** a szépséggel, a jóllétel és a bőr igényével kapcsolatban. Emellett a szettek **20%-kal több bónusz pontot** érnek, ajánlásuk segít jövedelmed növelésében.



2. Csapat Bónusz

Növed csapatedet további Brand Partnerek és Tagok meghívásával, hogy megvásárolják termékeinket. Ezáltal növekedhet üzleti közösségi hálózatod és jövedelmed.

3% - -23% Csapat Bónuszt szerezhetsz személyes csoportod rendelései után.

Ahhoz, hogy jogosult lehess a Csapat Bónuszra, legalább 100 személyes bónusz pontra van szükséged egy katalógus-időszakban, amelyből 75 bónusz pontnak személyes rendelésedből kell származnia, a fennmaradó 25 BP származhat személyes rendelésedből vagy első vonalad (közvetlen szponzorált) Tagjainak rendeléséből, kivételt képeznek a szponzorált Brand Partnerek.

Csapat Bónuszodat 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 pont értéke.

A személyes rendeléseid, továbbá Személyes Csoportod* minden tagjának rendelése után járó bónusz pontok összeadódnak az aktuális katalógus-időszak alatt. A bónusz pontok összértéke meghatározza a Csapat Bónusz szintet, amelyre az egyes katalógus-időszakok végén kvalifikálhatsz.

A bónusz pontok Csapat Bónusz szintre kerülnek átváltásra az alábbi táblázat szerint.

Bónusz pont átalakító táblázat:

Bónusz pontok	Csapat Bónusz**
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%




*Személyes Csoportodba tartozik minden általad közvetlenül szponzorált Brand Partner és Tag, valamint az általuk szponzorált Brand Partnerek és Tagok – kivéve azon Brand Partnereket, akik önmaguk vagy alsó vonalaik által elérték a 23%-os Csapat Bónusz szintet.

2 Csoport Bónusz szint

3% - 23% Csoport Bónuszt szerezhetsz **Személyes Csoportod rendelései után. Mindig a legnagyobb összeget kapod a közvetlenül szponzorált Brand Partnerek és Tagok (az első vonalad^{***}) nettó rendelési értéke után járó 10%-os Csoport Bónusz és a teljes csoport rendelésed üzleti értéke után járó 3% - 23%-os Csoport Bónusz összehasonlítása alapján.**

A 10%-os Csoport Bónusz az első vonalad után erős és kiszámítható jövedelmet biztosíthat új Tagok és Brand Partnerek beléptetésével és aktiválásával a kezdetekben. Ahogy a csapatod elkezd mélységben növekedni, 3% - 23%-os Csoport Bónuszra lehetsz jogosult a teljes csoport rendeléseid után, amely az üzleti érték alapján kerül kiszámításra.

A Csoport Bónusz az első vonalbeli vagy a csoport rendeléseken alapul, a kettő közül mindig a nagyobb összeg lesz a kereseted.

Te	Első vonal	Csoport Bónusz % az első vonal alapján	VS	Csoport Bónusz % a csoport rendelések alapján
12%	 1 200 BP = 9%	10%		12% - 9% = 3%
	 400 BP = 3%	10%		12% - 3% = 9%
	 650 BP = 6%	10%		12% - 6% = 6%

3 Nettó rendelési érték és üzleti érték^{***}

A nettó rendelési érték a termékek pénzbeli értékét jelenti - vásárlói árból levonásra kerül a 20% kedvezmény, az ÁFA és egyéb adók. A csoportos rendelésekre vonatkozó Csoport Bónusz összege a teljes nettó rendelési érték százalékában kerül kiszámításra.

Az üzleti érték (BV) a termékek pénzbeli értéke - vásárlói ár mínusz átlag kedvezmény, beleértve az azonnali kedvezményt és egyéb releváns kedvezményeket, az ÁFA-t és egyéb adókat is. A csoport rendelésekre vonatkozó Csoport Bónusz összege a teljes BV százalékában kerül kiszámításra. Néhány termék csökkentett vagy egyetlen BV-vel sem rendelkezik, például az értékesítési eszközök és kiegészítők. Ezek megtalálhatóak honlapunkon.

Példa: Az üzleti érték és a nettó rendelési érték kiszámítása egy Novage+ Wrinkle Smooth Mix rutin szett rendelése esetén.

Termék	Nettó rendelési érték és üzleti érték ^{***}
	<p>\$100 (vásárlói ár) x 0,77 (23% átlag engedmény) és osztva 1,2-vel (20% ÁFA) ~\$64</p> <p>A Novage+ Wrinkle Smooth Mix rutin szett üzleti értéke és nettó rendelési értéke ~\$67</p>

^{**} Az általad közvetlenül szponzorált Brand Partnerek az első vonalbeli Brand Partnereid (vagy első vonal). Az első vonal alatti Brand Partnerek besorolása szinteken történik. Ennek értelmében, az általad szponzorált első vonalbeli Brand Partnereidet a második szintednek nevezzük, a második szinted által szponzorált Brand Partnereket a harmadik szintednek, és így tovább.

^{***} Megjegyzés: Bónusz pont nélküli termékek után nem jár Csoport Bónusz, például díjakra, nyomtatott anyagokra és mintákra.

1. PÉLDA:

Szerezz \$50-t

A következő példában: 1 bónusz pont = \$1 üzleti érték
= \$1 nettó rendelési érték

Ez a példa bemutatja, hogyan növelheted jövedelmedet öt ember meghívásával, akik Brand Partnereid lehetnek, és hogyan képezheted őket termékek ajánlására. A példában minden új Brand Partner **100 bónusz pont** értékben ad le rendelést, hozzád hasonlóan.

Kalkulációk lépésről lépésre	Te	Az első vonalad	1 Csapat Bónusz az első vonal alapján			5 Csapat Bónusz a csoport rendelések alapján			
			Csapat Bónusz %	Nettó rendelési érték	Csapat Bónusz az első vonal alapján	Csapat Bónusz szint-különbség	Üzleti érték/ Business Volume	Csapat Bónusz csoport rendeléseid alapján	
1 Csapat Bónusz kiszámítása az első vonal alapján: $10\% \times \$100 \times 5 = \50									
2 100 bónusz pont értékben rendelsz.									
3 A csoport összes bónusz pontja: 100 (a te bónusz pontjaid) + 500 (a csoport bónusz pontjai) = 600 bónusz pont, amely 6%-os Csapat Bónusz szintté alakul át,		4 100 BP = 0%							
4 Az első vonalad 100 bónusz pontja 0%-os Csapat Bónusz szintté alakul át.		100 BP = 0%	10%	x \$100 = \$10	\$10	6%	x \$100 = \$6	\$6	
5 A Csapat Bónusz szinted és az első vonalad közötti különbség 6% - 0% = 6%, ami azt jelenti, hogy a csoport rendelésekre vonatkozó Csapat Bónuszod a csoport rendelések 6%-os üzleti értékeként kerül kiszámításra, $6\% \times \$100 \times 5 = \30 .	2 100 BP	100 BP = 0%	10%	x \$100 = \$10	\$10	6%	x \$100 = \$6	\$6	
	3 600 BP = 6%	100 BP = 0%	10%	x \$100 = \$10	\$10	6%	x \$100 = \$6	\$6	
6 Csapat Bónuszod az első vonal alapján nagyobb, mint a csoport rendelések alapján kiszámított Csapat Bónusz (\$50 > \$30), ezáltal a magasabb összegű \$50 a kereseted .		100 BP = 0%	10%	x \$100 = \$10	\$10	6%	x \$100 = \$6	\$6	
		Összesen: 5 x 100 = 500 BP	Összesen = 5 x \$10 = \$50			>	Összesen = 5 x \$6 = \$30		

6

Összes Csapat Bónusz kereset: \$50

A Csoport Bónusz kiszámítása:

- 1 Az első vonaladból származó Csoport Bónusz kiszámítása – megszorozva az első vonalad nettó rendelési értékét 10%-kal.
- 2 Számold ki, hány bónusz pont értékben rendeltél.
- 3 Határozd meg személyes csoportod összes bónusz pontját úgy, hogy saját bónusz pontjaidat hozzáadod a személyes csoportodba tartozó Tagok és Brand Partnerek bónusz pontjaihoz. Használd a bónusz pont táblázatot a Csoport Bónusz szinted megállapításához.
- 4 Vedd alapul az első vonalbeli Tagok és Brand Partnerek bónusz pontjait és személyes csoportjaikat, és használd az átváltási táblázatot a bónusz pontok Csoport Bónusz szintté történő átalakítására minden első vonalbeli Tagra és Brand Partnerre vonatkozóan.
- 5 Vond ki minden első vonalbeli Tagod és Brand Partnered Csoport Bónusz szintjét saját Csoport Bónusz szintedből. A különbség a Csoport Bónusz szint, amelyet első vonalad Tagjainak és Brand Partnereinek csoport rendelései után szerezhetsz meg. Ezt szorozd össze az első vonalbeli Tagjaid és Brand Partnereid, valamint személyes csoportjaik üzleti értékével (Business Volume).
- 6 Hasonlítsd össze az első vonalad alapján kiszámított Csoport Bónuszt a csoportos rendelések alapján kiszámított Csoport Bónusszal. Mivel mindig a nagyobb összeget keresed, ha az első vonalad alapján kiszámított Csoport Bónusz nagyobb, mint a csoport rendelések alapján kiszámított Csoport Bónusz, az általad keresett összeg az előbbivel lesz egyenlő, fordított esetben az utóbbival.

Bónusz pont átalakító táblázat:

Bónusz pontok	Csoport Bónusz szint
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%



3. PÉLDA:

Szerezz \$1240-t

Továbbra is képezd Brand Partnereidet, hogy sikeresek legyenek az egyéni beléptetések és csapatépítés során. Minél több Brand Partner tartozik Személyes Csoportodhoz, annál több rendelés várható, ami magasabb csoport-rendelést eredményez.

A példában te és mindenki más a Személyes Csoportban **100 BP értékben vásárol termékeket.**

Kalkulációk lépésről lépésre	Te	Az első vonalad	2. szint	3. szint	1 Csapat Bónusz az első vonal alapján			5 Csapat Bónusz a csoport rendelések alapján		
					Csapat Bónusz %	Nettó rendelési érték	Csapat Bónusz az első vonal alapján	Csapat Bónusz szint-különbség	Üzleti érték/ Business Volume	Csapat Bónusz csoport rendeléseid alapján
<p>1 Csapat Bónusz kiszámítása az első vonal alapján: 10% x \$100 x 5 = \$50</p> <p>2 100 bónusz pont értékben rendelsz.</p> <p>3 A csoport összes bónusz pontja: 100 (a te bónusz pontjaid) + 15 500 (csoportod bónusz pontjai) = 15 600 bónusz pont, amely 23%-os Csapat Bónusz szintté alakul át.</p> <p>4 Első vonalad 3100 bónusz pontja 15%-os Csapat Bónusz szintté alakul át.</p> <p>5 A Csapat Bónusz szinted és az első vonalad közötti különbség 23% - 15% = 8%, így a kereseted 8% Személyes Csoportod minden ágának* üzleti értéke után, 8% x \$3 100 x 5 = \$1 240.</p> <p>6 Csapat Bónuszod az első vonal alapján kisebb, mint a csoport rendelések alapján kiszámított Csapat Bónusz (\$50 < \$1 240), ezáltal a magasabb összegű \$1 240 a kereseted.</p>	<p>100 BP</p> <p>15 600 BP = 23%</p>	<p>4</p> <p>3 100 BP = 15%</p> <p>5</p> <p>25</p>	<p>3 100 BP = 15%</p> <p>5</p> <p>25</p>	<p>3 100 BP = 15%</p> <p>5</p> <p>25</p>	<p>3 100 BP = 15%</p> <p>5</p> <p>25</p>	<p>3 100 BP = 15%</p> <p>5</p> <p>25</p>	<p>3 100 BP = 15%</p> <p>5</p> <p>25</p>	<p>3 100 BP = 15%</p> <p>5</p> <p>25</p>	<p>3 100 BP = 15%</p> <p>5</p> <p>25</p>	<p>3 100 BP = 15%</p> <p>5</p> <p>25</p>
					10%	x \$100 =	\$10	8%	x \$3 100 =	\$248
					10%	x \$100 =	\$10	8%	x \$3 100 =	\$248
					10%	x \$100 =	\$10	8%	x \$3 100 =	\$248
					10%	x \$100 =	\$10	8%	x \$3 100 =	\$248
					10%	x \$100 =	\$10	8%	x \$3 100 =	\$248
					10%	x \$100 =	\$10	8%	x \$3 100 =	\$248
					Összesen = 5 x \$10 =	\$50	<	Összesen = 5 x \$248 =	\$1 240	
					Összes Csapat Bónusz kereset: \$1 240					



3. Direktori Bónuszok

A Direktori Bónuszok Brand Partnereid támogatásáért, képzéséért és fejlesztéséért végzett munkád jutalma, hogy elérjék a 23%-os szintet.

A Brand Partner Üzleti Tervben hat Direktori Bónusz szerepel. A bónusz típusát az első vonalbeli 23%-os leváló csoportok száma határozza meg.

A Direktori Bónusz százalékok első pillantásra alacsonynak tűnhetnek, de a hálózatodra* kivetítve a pénzkereset jelentős lehet.

**A hálózat alsó vonalad minden Brand Partnerére vonatkozik, beleértve a 23%-os leváló ágakat is.*

Szerezz Direktori Bónuszokat 23%-os leváló csoportok fejlesztésével

Ha Brand Partnereid elérik a 23%-os Csapat Bónusz szintet, leválnak a személyes csoportodtól és független alcsoportokká válnak Brand Partnereikkel együtt - az ő csoportjaik alkotják a 23%-os leváló csoportokat. Ettől a pillanattól kezdve te, mint Szponzor, már nem vagy jogosult a Brand Partnereid után járó Csapat Bónuszra, hanem elkezdheted kvalifikációdodat a Direktor Bónuszokra.

Célad, hogy minél több első vonalbeli Brand Partnerednek segíts a 23%-os Csapat Bónusz szint elérésében.

Tekintsd meg az alábbi táblázatot, és tudj meg többet a Direktori Bónuszokról a következő fejezetekben.

Oriflame Direktori Bónuszok

Bónusz	Szükséges 23%-os leváló csoport az első vonaladban	Kereset
6% Oriflame bónusz	1	Csak első vonalbeli 23%-os leváló csoportok
2% Gold Bónusz	2	2. szinten 23%-os leváló és alatta lévő csoportok, egészen a következő Gold Bónuszra kvalifikáló első vonaláig
0,5% Zafír Bónusz	4	3. szinten 23%-os leváló és alatta lévő csoportok, egészen a következő Zafír Bónuszra kvalifikáló második szintjéig
0,2% Gyémánt Bónusz	6	4. szinten 23%-os leváló és alatta lévő csoportok, egészen a következő Gyémánt Bónuszra kvalifikáló harmadik szintjéig
0,125% Dupla Gyémánt Bónusz	10	5. szinten 23%-os leváló és alatta lévő csoportok, egészen a következő Dupla Gyémánt Bónuszra kvalifikáló negyedik szintjéig
0,0625% Executive Bónusz	12	6. szinten 23%-os leváló és alatta lévő csoportok, egészen a következő Executive Bónuszra kvalifikáló ötödik szintjéig





4. Pénzjutalom

Amikor elérsz egy új szintet a Brand Partner Üzleti Tervben, egyszeri pénzjutalomban részesülsz € 1000-tól (Direktor) kiindulva. Ez az összeg az € 1 000 000-t is elérheti (Gyémánt Prezident Direktor).

Mi a pénzjutalom és hogyan részesülhetsz benne?

A pénzjutalom egy új cím eléréseért járó jutalom, amely két részletben kerül kifizetésre. Az első részlet kifizetésére akkor kerül sor, amikor egy címre kvalifikálsz 9-ből 4 katalógus-időszakban. A másodikra akkor kerül sor, amikor újból kvalifikálsz ugyanazon címre (vagy magasabbra) ismét 9-ből 4 katalógus-időszakban. Ha megszerzel egy magasabb Direktori címet, miközben egy alacsonyabb címre kvalifikálsz, mindkét címért megkapod a pénzjutalmat.

Az új címek elérésére vonatkozó kvalifikációkról és a feltételekről, valamint a pénzjutalmakról a következő fejezetekben olvashatsz.



"Az elismerés és a juttatások, amelyek már ezen a szinten is kiemelkedőek."

Vargáné Gubu Ildikó
Menedzser



"Segítek másokat, hogy felépítsék a saját vállalkozásukat egy stabilabb, boldog jövő érdekében."

Godó Nikoletta
Menedzser

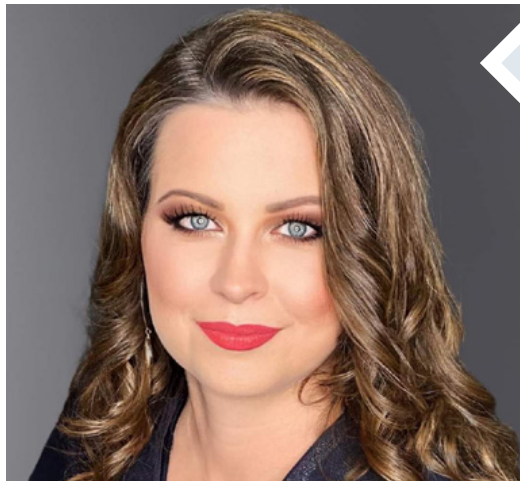


Mi a legjobb dolog a számodra Menedzserként?



"A fejlődés, amin keresztül megyek inspirál másokat is, értéket, célokat adva a közös sikerhez."

Iszprávnikné Kovács Györgyi
Menedzser



"Pedagógusi munkámat pénzben és elismerésben tökéletesen kiegészíti, és segíthetek másoknak is ezt megtalálni."

Varga-Pécsi Diána
Menedzser

3. FEJEZET

Menedzser csapat

Támogasd a Tagokat, szponzoráld a Brand
Partnereket és építsd fel üzletedet.



12%-os Menedzser

Kvalifikációs feltételek:

1800 - 2999 bónusz pont a személyes csoportodban.

Jogosultság:

- Kvalifikációs lehetőség Menedzserek részére szervezett rendezvényekre

15%-os Menedzser

Kvalifikációs feltételek:

3000 - 4999 bónusz pont a személyes csoportodban.

Jogosultság:

- Kvalifikációs lehetőség Menedzserek részére szervezett rendezvényekre

Támogasd Brand Partnereidet, és együtt érjétek el a sikereket

A Menedzser szint elérése fontos lépés karrieredben az Oriflame-mel. Kezdetben leginkább egyedül dolgoztál, majd segítettél mások szponzorálásában, hogy megvalósíthassák céljaikat és álmaikat.

Segíted új Brand Partnereidet üzletük elindításában, tanítod és támogatod őket munkájukban, és ösztönzöd őket, hogy magasabb szintű célokat érjenek el. Fontos, hogy példát mutatva legyél vezető, és te magad is aktív maradj, értékesíts és léptess be új Brand Partnereket. Szeretnéd, hogy mindazt, amit teszel – címszerzés és beléptetés – Brand Partnereid is megtennék, mert ha ők sikeresek, te is az leszel.

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

A Menedzser szint eléréséből származó előnyök

Számos előnnyel jár a független Oriflame Menedzser szint elérése. A megnövekedett pénzkereseti lehetőség mellett találkozhatasz kollégákkal az Oriflame szépségért rajongó közösségében, részt vehetsz tréningeken, elsajátíthatsz új szakmai ismereteket – megkaphatsz minden támogatást, hogy továbbra is sekeres lehess, és még egyszerűbb eredményeket érhesz el.

Néhány különleges dolog, amelyre jogosult vagy:

- A színpadon elismerve ünnepelheted meg új címed elérését, mint Menedzser.
- Részt vehetsz professzionális tréningeken, amelyek segítenek az üzlettel kapcsolatos tudásod elmélyítésében, Menedzserként.
- Kvalifikációt szerezhetsz Menedzserek részére szervezett rendezvényekre, üzleti találkozókra és más, helyi szervezésű üzleti programokon való részvétellel.

18%-os Menedzser

Kvalifikációs feltételek:

5000 - 7499 bónusz pont a személyes csoportodban.

Jogosultság:

- Kvalifikációs lehetőség Menedzserek részére szervezett rendezvényekre

Szenior Menedzser

Kvalifikációs feltételek:

Legalább 7500 bónusz pont a személyes csoportodban, vagy 3000 bónusz pont a személyes csoportodban és egy 23%-os leváló csoport az első vonaladban.

Jogosultság:


- Kvalifikációs lehetőség Menedzserek részére szervezett rendezvényekre



A sikeres Menedzser három fő feladata

- 1** Címszerzés és beléptetés
- 2** Utánkövetés és aktiválás
- 3** Alapcsapat kialakítása és irányítása

Még több információt
találhatsz ebben a témában
a következő oldalakon

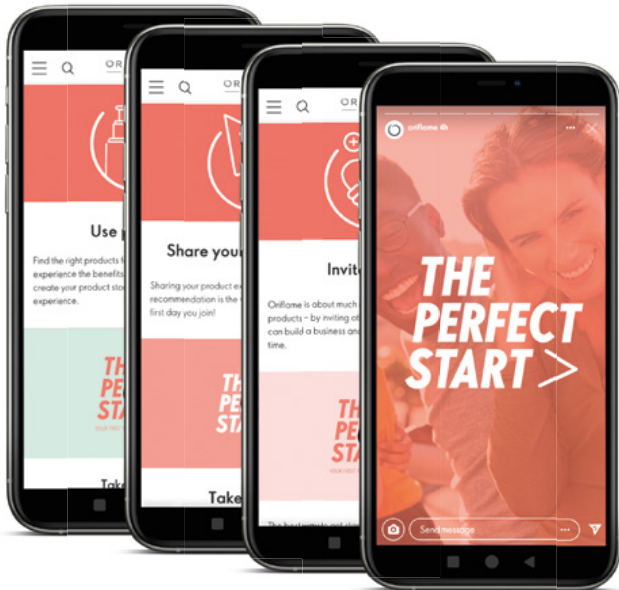


A SIKERES MENEDZSER LEGFONTOSABB FELADATAI

1

Címszerzés és beléptetés

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



- ✓ Bővítsd ki névlistádat és kérd meg új Brand Partnereidet, hogy készítsék el sajátjukat a **The Perfect Start** tréning során. Javasold Brand Partnereidnek, hogy kezdésként állítsák össze a névlistát a mobiltelefonjukban található kapcsolati listákból, ismerősökből a közösségi médiában és a barátaiktól kapott ajánlásokból - és tegyék fel maguknak a kérdést: "Kit ismerek, aki szívesen megismerné az Oriflame új termékeit és a Brand Partner Üzleti Tervet?".



- ✓ Beszélj mindennap legalább három új emberrel. Minél többel, annál jobb, de háromnál nem kevesebbel. Mesélj nekik az Oriflame-ről, a termékekről és a Brand Partner Üzleti Tervről. Legyen az egyik célod, hogy három emberrel beszélsz naponta az egész közösségedben, és ezt megtanítod Brand Partnereidnek is, hogy ugyanígy cselekedjenek. Emlékezz arra, hogy példát mutatsz másoknak. Ha mindennap foglalkozol címszerzéssel és beléptetéssel, Brand Partnereid is ezt teszik majd.

Tipp a Lehetőség Találkozók megtartásához és alapcsapatod erősítéséhez

- ✓ Szervezz Lehetőség találkozót heti 2-3 alkalommal. Fontos a rendszeres találkozó megtartása, hogy Brand Partnereid segíthessék az újonnan csatlakozókat és támogassák a Tagokat magasabb szintek elérésében. Tarts The Perfect Start tréninget a találkozók végén. Ösztönözd az új résztvevőket az első rendeléseik leadására - és hívd meg őket a következő találkozóra vagy tréningre.

Alapcsapatod is vegyen részt a Lehetőség Találkozókban. Hívd meg tagjait, hogy segítsenek a találkozókban az Oriflame Lehetőség bemutatásában és a termékek ismertetésében. Ez egy kiváló alkalom a gyakorlati tudás átadására és az alapcsapat képzésére, hogy később önállóan tarthassanak találkozót. Az alapcsapatról részletesen a 34-35. oldalon olvashatsz.



2

A SIKERES MENEDZSER LEGFONTOSABB FELADATAI

Tagok és Brand Partnerek utánkövetése és aktiválása

Fontos, hogy Tagjaid és Brand Partnereid aktívak legyenek, és minden katalógus-időszakban adjanak le rendelést.

- ✓ Rendszeresen tartsd a kapcsolatot Brand Partnereiddel, és érdeklődj rendeléseikkel, valamint új Tagok és Brand Partnerek meghívásával kapcsolatban. Tegyéél említést az új termékekről és ajánlatokról, hívd meg őket eseményekre és tréningekre.
- ✓ Lépj kapcsolatba azon Tagokkal és Brand Partnerekkel, akik nem adtak le rendelést az utolsó katalógus-időszakban. Mutasd be ajánlatainkat és a számukra ideális ösztönző programjainkat, és kérd meg őket, hogy csatlakozzanak a közösségi média chat-csoportodhoz.
- ✓ Mutasd be a tréningeket, amelyek segítenek Brand Partnereidnek promóciós és beléptetési készségük fejlesztésében.
- ✓ Hozz létre chat csoportokat a közösségi médiában. Használd a csoportokat a Brand Partnerek eredményeinek elismerésére - például első rendelések leadásáért, beléptetésekért és új címek eléréséért. Motiváld másokat sikertörténetek megosztásával, posztolj érdekes információkat termékekről és ajánlatokról. Gondolkodj el egy chat csoport létrehozásán Tagok számára is.

A SIKERES MENEDZSER LEGFONTOSABB FELADATAI

3

Alakíts és irányíts egy alapcsapatot

Az alapcsapat legalább öt Brand Partnerből áll, akik elhatározták, hogy másoknak is ajánlják a lehetőséget, és Vezetökké szeretnének válni.

Csapatban dolgozni szórakoztatóbb és hatékonyabb – és a tapasztalatok azt mutatják, hogy **alapcsapattal** gyorsabban képezhetsz Vezetőket is, ezért megéri erre koncentrálni!

Az alapcsapat létrehozásánál mesélj Brand Partnereidnek a **terveidről, és hívj meg mindenkit, aki fejlődni szeretne az alapcsapatod részeként.** 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, hogy alapcsapatod tagjai **személyes csoportod bármely szintjéből kikerülhetnek**, nem csak az első vonaladból. **A motiváció és az elkötelezettség** az egyetlen kritérium.

Együtt állítsátok fel a feladatokat és kötelezettségeket a találkozón az alapcsapattal, minden csapattag egyetértésével. Cél a feladatok és a kötelezettségek tisztázása, és a megerősítés, hogy mindenki együtt dolgozik **ugyanazon cél – a folyamatos növekedés és a siker elérése érdekében.**

Mindig emlékezz arra, hogy **példamutatással irányíts**, és a meghatározott feladatokat alapcsapatoddal együtt végezd el. Ez felkészíti alapcsapatod tagjait saját csapatuk önálló irányítására, tevékenységeikben az általad, Menedzserként mutatott példát követve.



Erre gondold 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 szeretne növekedni és sikereket elérni az Oriflame-mel, és fontos minden teljesítmény megünneplése!



Haladj tovább!

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

"A jó vezető stabil, irányít és támogat, összefog és inspirál, példát mutat és erős csapatot nevel ki."

Pusztai Gabriella
Gold Direktor



"A jó vezető hiteles, megbízható, céltudatos, kreatív, segítőkész. Tanul, megújul, motivál, fejleszt."

Szabolcski-Csízik Gabriella
Szenior Direktor



Számodra mitől jó egy vezető?



"Hitvallásunk: Az életed azokról szól, akiket megérintesz, és arról, ahogyan megérinted őket."
(Neale Walsch)"

Csányi Péterné Rajtik Erzsébet
Gold Direktor



"Közösséget építünk; itt az emberek egymást segítve fejlődnek és rengeteg értékkel gazdagodnak!"

Balogh Anita
Szenior Direktor

4. FEJEZET

Direktor Csapat

Érj el magasabb szinteket.

Direktori cím – egy mérföldkő

A Direktori cím elérése hatalmas mérföldkő a karrieredben. Ez az első alkalom, amikor jogosult lehetsz minden kedvezményre és jutalomra az Oriflame Brand Partner Üzleti Terv szerint. Az első alkalom, amikor pénzzutalomra vagy jogosult, és az első alkalom, amikor kvalifikálhatsz a Gold Konferenciára - egy nemzetközi üzleti találkozóra. Mindez a te jutalmad a másokkal való közös munkáért és motiválásért, hogy csapatod tagjai vezetőkké válhassanak, és ők is elérhessék céljaikat.

Címek a
Direktori
csapatban



Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Legalább 7500 BP a személyes csoportodban, vagy egy 23%-os leváló csoport az első vonaladban és legalább 3000 BP a személyes csoportodban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €1000 pénzzutalom*
- Direktori Bónuszok**

Szenior Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Legalább 7500 BP a személyes csoportodban és egy 23%-os leváló csoport az első vonaladban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €1500 pénzzutalom*
- Direktori Bónuszok**

Gold Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Két 23%-os leváló csoport az első vonaladban és legalább 3000 BP a személyes csoportodban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €2,000 pénzzutalom*
- Lehetőség nemzetközi Gold Konferenciára - üzleti találkozóra
- történő kvalifikációra
- Direktori Bónuszok**

*A pénzzutalom egy új cím eléréseért járó jutalom, amely két részletben kerül kifizetésre.

Az első kifizetésre akkor kerül sor, amikor egy címre kvalifikálsz 9-ből 4 katalógus-időszakban.

A második részt akkor fizetjük ki, ha 9-ből 4 katalógus-időszakban újra kvalifikálsz ugyanarra (vagy magasabb) címre.



Szenior Gold Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Három 23%-os leváló csoport az első vonaladban, és legalább 3000 BP a személyes csoportodban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €4000 pénzjutalom*
- Lehetőség nemzetközi Gold Konferenciára - üzleti találkozóra - történő kvalifikációra
- Direktori Bónuszok**

Zafír Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Négy 23%-os leváló csoport az első vonaladban és legalább 3000 BP a személyes csoportodban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €4000 pénzjutalom*
- Kvalifikációs lehetőség nemzetközi Gold Konferenciára - üzleti találkozóra
- Direktori Bónuszok**

***A Direktori Bónuszok nem függenek az elért címedtől. Azokat az első vonalbeli 23%-os leváló csoportok száma határozza meg. Bővebb információt a 46-49., 62-63. és a 102-107. oldalakon olvashatsz.*





A Direktori cím eléréséből származó előnyök

Független Oriflame Direktorként nem csak a jövedelmed lehet magasabb üzleted növekedésével – részt vehetsz nemzetközi üzleti konferenciákon, különleges helyszínekre utazhatsz és pénzjutalomban részesülhetsz.

Néhány különleges dolog, amelyre jogosult vagy:

- Egyszeri pénzjutalom – €1000 - €4000 – minden új cím elérésekor a Direktori csapatban.
- Kvalifikációs lehetőség az éves nemzetközi Gold Konferenciára - üzleti találkozóra.
- Részvételi lehetőség a Vezetői Akadémia képzéseken, valamint a helyi szervezésű tréningeken.
- Lehetőség helyi üzleti eseményeken és konferenciákon való részvételre.
- Lehetőség Direktori bónuszok megszerzésére a 23%-os leváló csoportok számától függően az első vonaladban.

Pénzkereset Direktorként

Az Oriflame Brand Partner Üzleti Terv alapján most már jogosult vagy minden kedvezményre és jövedelem-forrásra – az azonnali haszonra, a Csapat Bónuszra, a Direktori Bónuszra és a pénzjutalomra.

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

Direktori Bónuszok

A Direktor csapatban három bónusz található – a 6%-os Oriflame Bónusz, a 2%-os Gold Bónusz és a 0,5%-os Zafir Bónusz. A bónusz, amelyre kvalifikálhatsz, a leváló 23%-os csoportok számától függ az első vonaladban, és nem az általad elért címtől.

Amint az a 2. fejezetben olvasható, ha az első vonalas Brand Partnereid elérik a 23%-os Csapat Bónusz szintet, leválnak a személyes csoportodtól - az ő csoportjaik alkotják a 23%-os leváló csoportokat. Ettől a pillanattól kezdve már nem származik jövedelmed ezen Brand Partnerek eladásaiért járó Csapat Bónuszból, ehelyett megkezdődik kvalifikációs lehetőség a Direktori Bónuszokra eladásai alapján.

Direktori Bónuszok és a csapatod

A 6%-os Oriflame Bónusz a közvetlen leváló csoportjaid után kerül kifizetésre. A többi bónusz - a 2%-os Gold Bónusztól kezdve - az alsóbb szinteken kerülhet kifizetésre a kezdő szintjüktől kiindulva, mindaddig, amíg egy csoport bónuszt generál egy másik kvalifikáló számára egy alsóbb szinten.

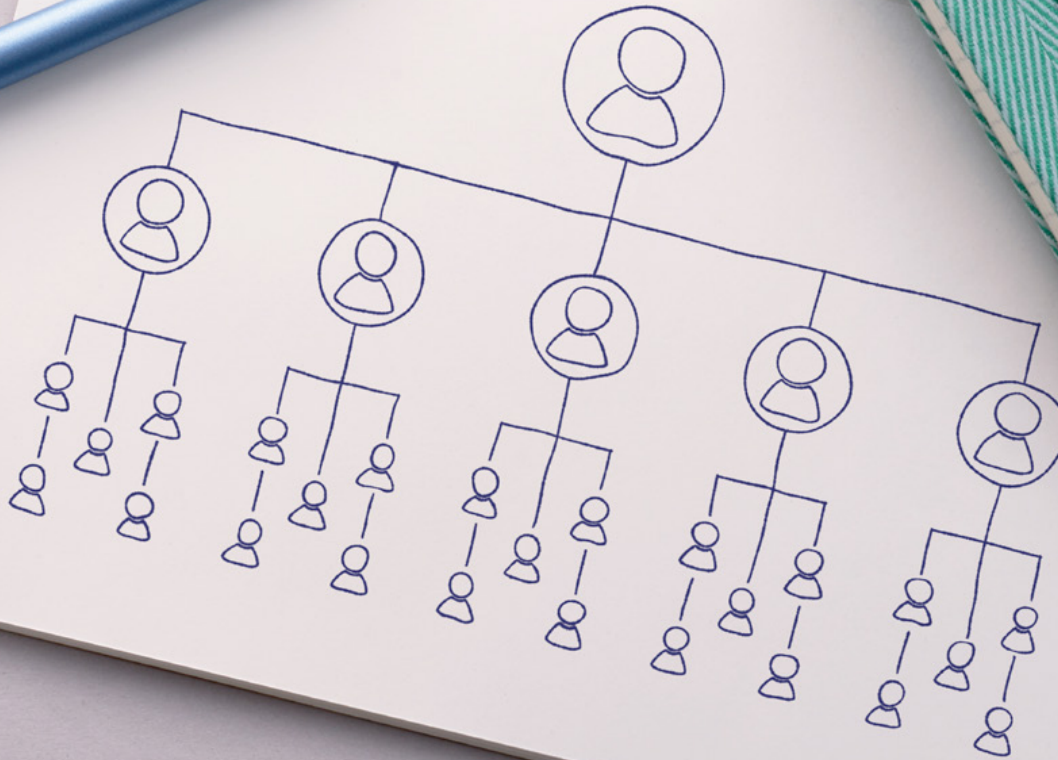
Minimum garancia

A Minimum Garancia egy bónusz kiegészítés annak biztosítására, hogy a hálózatban mindenki korrekt jutalmazásban részesüljön Brand Partnerek szponzorálásáért, segítve őket 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 6%-os Oriflame Bónuszt használva példaként, ha:

- 7500 vagy több bónusz pontod van a személyes csoportodban, a kereseted a teljes bónusz.
- ha 3000 - 7499 bónusz pontod van a személyes csoportodban, a kereseted a bónusz egy része, a maradék pedig átruházódik a következő 6%-os Oriflame Bónusz kvalifikálóra.
- ha 3000 vagy kevesebb bónusz pontod van, nem kvalifikálhatsz a bónuszra.



Bármely Direktori Bónusz kvalifikáció három általános szabálya

Ehhez szükség van - legalább:

- **Egy 23%-os leváló csoportra** az első vonaladban
- **200 személyes bónusz pontra**, amelyből minimum 100 bónusz pontnak személyes rendelésből kell származnia, a maradék 100 BP összeadódhat személyes rendelésből vagy első vonalas (közvetlenül szponzorált) Tagoktól, de nem Brand Partnerektől.
- **3000 bónusz pontra** személyes csoportod rendelései alapján*

* Ha legalább hat 23%-os leváló csoportod van az első vonaladban, nincs a személyes csoport eladásait érintő kötelezettség. Ugyanakkor a Minimum Garancia feltételei itt is érvényesek.

Feltételek:

Személyes bónusz pont: legalább 200 bónusz pont*

Személyes csoport bónusz pont: legalább 3000 bónusz pont

Első vonalas 23%-os leváló csoport: 1

Minimum garancia: Személyes Csoportodnak legalább 7500 bónusz pontot kell elérni, hogy megkeresd a teljes 6%-os Oriflame Bónuszt. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 6%-os Oriflame Bónusz kvalifikálóra. A Minimum Garanciáról részletesen az 106. oldalon olvashatsz.

6%-os Oriflame Bónusz

A 6%-os Oriflame Bónusz 6% jövedelmet eredményez az első vonalas 23%-os leváló csoportok üzleti értékének (Business Volume) alapján.

Feltételek:

Személyes bónusz pont: legalább 200 bónusz pont*

Személyes csoport bónusz pont: legalább 3000 bónusz pont

Első vonalas 23%-os leváló csoport: 2

Minimum garancia: Az első vonalas 23%-os leváló csoportoknak legalább 7500 bónusz pontot kell elérniük, hogy megkeresd a teljes 2%-os Gold Bónuszt. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 2%-os Gold Bónusz kvalifikálóra. A Minimum Garanciáról részletesen az 106. oldalon olvashatsz.

2%-os Gold Bónusz

Az 2%-os Gold Bónusz 2% jövedelmet eredményez az összes 23%-os leváló csoport üzleti értékének (Business Volume) alapján a második és minden alatta lévő szinten, egészen a következő 2%-os Gold Bónuszra kvalifikáló első vonaláig.

Feltételek:

Személyes bónusz pont: legalább 200 bónusz pont*

Személyes csoport bónusz pont: legalább 3000 bónusz pont

Első vonalas 23%-os leváló csoport: 4

Minimum garancia: A második vonalbeli 23%-os leváló csoportoknak legalább 7500 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 106. oldalon olvashatsz.

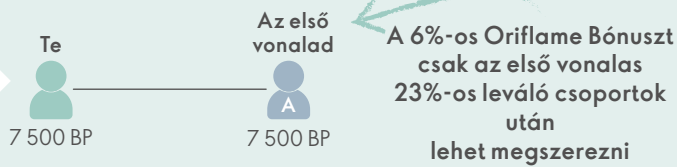
0,5%-os Zafír bónusz

A 0,5%-os Zafír Bónusz 0,5% jövedelmet eredményez az összes 23%-os leváló csoport üzleti értékének (Business Volume) alapján a harmadik és minden alatta lévő szinten, egészen a következő 0,5%-os Zafír Bónuszra kvalifikáló másodig szintjéig.

Amelyből minimum 100 bónusz pontnak személyes rendelésből kell származnia, a maradék 100 bónusz pont származhat az első vonalas Tagoktól.

A példa szerint:

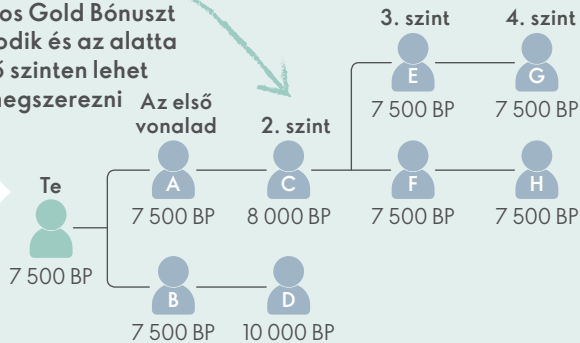
1 bónusz pont = \$1 üzleti érték
(Business Volume).



Egy 23%-os leváló csoportod van az első vonalban, A-val jelölve a példában. Jogosult vagy a 6%-os Oriflame Bónuszra A üzleti értéke (Business Volume) alapján.

A 6%-os Oriflame Bónusz kereseted:
 $6\% \times 7\,500 = \$450$

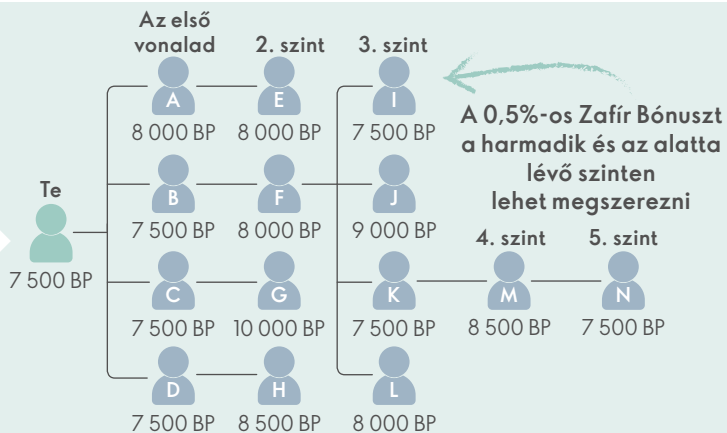
A 2%-os Gold Bónuszt a második és az alatta lévő szinten lehet megszerezni



A kereseted 2%-os Gold Bónusz C, D, E és F után. Nem vagy jogosult a 2%-os Gold Bónuszra G és H után, mivel az ugyanazon értékesítésből származó bónusz soha nem kerül kétszer kifizetésre, és C már kvalifikált a 2%-os Gold Bónuszra G és H után.

A 2%-os Gold Bónusz kereseted:
 $2\% \times (8\,000 + 10\,000 + 7\,500 + 7\,500) = \660

Megjegyzés: Kereseted lesz a 6%-os Oriflame Bónusz (\$900) is, ennek megfelelően teljes bónusz kereseted a példában: $\$900 + \$660 = \$1560$.



A kereseted 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\% \times (7\,500 + 9\,000 + 7\,500 + 8\,000 + 8\,500) = \202

Megjegyzés: Kereseted a 6%-os Oriflame Bónusz (\$1830) és a 2% Gold Bónusz (\$1,330) is ebben a példában, ennek megfelelően teljes bónusz kereseted a példában: $\$1,830 + \$1,330 + \$202 = \$3,362$

A sikeres Direktor három fő feladata

- 1** Címszerzés és beléptetés
- 2** Csapatod aktiválása
- 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 Brand Partnereket – 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, és mutass példát saját cselekedeteiddel.
- ✓ Dolgozz együtt az alapcsapatoddal, határozd meg a beléptetéssel kapcsolatos céljaitokat minden katalógus-időszakban. Állíts fel akciótervet, és nyújts segítséget beléptetési találkozók megtartásában.
- ✓ Tartsd a kapcsolatot Menedzsereiddal, és győződj meg arról, hogy hozzád hasonlóan rendszeresen foglalkoznak címszerzéssel, valamint új Tagok és Brand Partnerek beléptetésével, alapcsapataikkal közösen.
- ✓ Emlékeztess Szponzoraidat és Vezetőidet a Perfect Start - az Első 90 nap - és a Start Program ismertetésére új belépők részére minden beléptetési találkozó után.

2





A SIKERES DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Csapatod aktiválása

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

A legtöbb Brand Partner 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 találkozót személyes csoportod számára:

- 
Katalógus-bemutató találkozók
 Tarts offline vagy online találkozót a katalógus-időszak első és utolsó hetében. Mutasd be az új termékeket, programokat és a különleges ajánlatokat, valamint ismerd el Brand Partnereid eredményeit.
- 
Rendezvények a Szépségápolásról és a Wellosophy-ról
 Szervezz találkozót Brand Partnerek és Tagok részére, amelyeken bemutathatod az új termékeket, a szépséggel és a Wellosophy-val kapcsolatos rutinokat, és elismerheted a hűséges Tagokat és Brand Partnereket.
- 
Tréningek
 Fontos, hogy mindenki részt vegyen a termékekkel és az üzlettel kapcsolatos tréningeken, hogy sikereket érjenek el az Oriflame-mel.
- 
Célzott csoportos beszélgetések
 Hozz létre chat vagy zárt csoportokat a közösségi médiában, ossz meg információkat a különböző Brand Partner csoportok jellegének megfelelően. Példa erre egy Perfect Start csoport létrehozása új belépők részére.



Tipp – vond be Menedzsereidet minden rendezvényed szervezésébe és lebonyolításába...

...egy nagyszerű lehetőség képességeik fejlesztésére a gyakorlatban. Tervezettek közösen és oszd ki a feladatokat – együtt végezzétek el a vendégek fogadásának megszervezését, az elismertek listájának összeállítását és az ajándékok előkészítését, az új termékeket vagy az Oriflame Lehetőséget bemutató prezentációkon való részvételt, sikertörténetek elmesélését és tréningek megtartását.



A SIKERES DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

3

Alapcsapatod és Menedzsereid fejlesztése

Folyamatosan bővítsd alapcsapatodat új Brand Partnerek bevonásával, akikről úgy gondolsz, hogy szeretnék üzletüket felépíteni. Te már megtapasztaltad, hogyan kell egy alapcsapatot kialakítani és irányítani – most a Menedzserek menedzserének szerepét kell betöltened - , hogy új Direktorokat fejleszthess.

Főbb feladatok:

- ✓ Motiváld Menedzsereidet és fókuszálj a folyamatos növekedésre. Mondd el, milyen feladatok várnak rájuk Menedzserként. Ösztönözd őket, hogy vegyenek részt Menedzserek számára fejlesztett tréningeken – a Vezetői Akadémián –, és te magad is rendszeresen szervezz tréningeket részükre online vagy offline.
- ✓ Szervezz heti üzleti tervezési találkozót Menedzsereiddel. Ezen találkozók segítenek rövid- és hosszútávú céljaik támogatásában, terveik elérésében, az eredmények utánkövetésében, a sikerek elismerésében és a tapasztalatok megosztásában.
- ✓ Támogasd Menedzsereidet találkozókon és rendezvényeken való részvétellel, sikertörténeted és a cég történetének megosztásával, valamint a termékek bemutatásával.
- ✓ Rendszeresen tartsd a kapcsolatot Menedzsereiddel – kövesd előmenetelüket, adj visszajelzést teljesítményükről, és folytasd képzésüket.



Nézz szembe a kihívásokkal

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

„A sikerek elismerése a konferenciákon. Ilyenkor fantasztikusan érezzük magunkat, és örülünk, hogy más Vezetőket motiválhatunk magasabb szintek elérésében.”

Nguyen Loc and Hai Ly
Szenior Gyémánt Direktor, Vietnám



"Örök emlék számunkra Japán, mert megismerhettük az ottani emberek példaértékű életét és kultúráját."

Bodzsárné Katalin és Bodzsár Katalin
Szenior Gyémánt Direktor



Mi a legkedvesebb élményed Gyémánt Konferenciáról?



"Megmutathattuk a gyermekeinknek azt a csoda világot, amiben 31 éve élünk és hiszünk!"

Szilágyiné Szőke Andrea és Szilágyi Dmitrij
Dupla Gyémánt Direktor



"Egy felejthetetlen hét Los Angelesben, ahol megjutalmaztak minket az úton megtett sikereinkért."

Daniela Rojas & Gonzalo Montero
Gyémánt Direktor, Chile

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 Direktori cím elérésében. Elérkezett az idő, hogy ezen eredményekre támaszkodva megoszd másokkal tapasztalataidat, ismereteidet és tudásodat, valamint motiváld az egész hálózatodat.

Számos jutalomban részesülhetsz Gyémánt Direktorként - pénzjutalomban, több Direktori Bónuszban, valamint lehetőséged lesz kétszer egy évben kvalifikálni nemzetközi üzleti konferenciákra.

Pénzkereset a Gyémánt Csoportban

Gyémánt Direktorként Azonnali kedvezményre, Csoport Bónuszra, Direktori Bónuszokra és pénzjutalomra vagy jogosult. Pénzkereseted nagy része valószínűleg a Direktori Bónuszokból származik.

A 6%-os Oriflame Bónusz, a 2%-os Gold Bónusz és a 0,5%-os Zafír Bónusz mellett két másik Direktori Bónuszra is kvalifikálhatsz - a 0,25%-os Gyémánt Bónuszra és a 0,125%-os Dupla Gyémánt Bónuszra.

Címek a
Gyémánt csapatban 



Gyémánt Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Hat 23%-os leváló csoport az első vonaladban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €6,000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Globális Gyémánt Konferenciára
- Gold Konferencia
- Direktor Bónuszok**

*A pénzjutalom egy új cím eléréseért járó jutalom, amely két részletben kerül kifizetésre. Az első kifizetésre akkor kerül sor, amikor egy címre kvalifikálsz 9-ből 4 katalógus-időszakban. A második részt akkor fizetjük ki, ha 9-ből 4 katalógus-időszakban újra kvalifikálsz ugyanarra (vagy magasabb) címre.



Szenior Gyémánt Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Nyolc 23%-os leváló csoport az első vonaladban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €8,000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Globális Gyémánt Konferenciára
- Gold Konferencia
- Direktor Bónuszok**

***A Direktori Bónuszok nem függenek az elért címedtől. Azokat az első vonalbeli 23%-os leváló csoportok száma határozza meg. Bővebb információt a 46-49., 62-63. és a 102-107. oldalakon olvashatsz.*

Dupla Gyémánt Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Tíz 23%-os leváló csoport az első vonaladban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €10,000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Globális Gyémánt Konferenciára
- Gold Konferencia
- Direktor Bónuszok**

Feltételek:

Személyes bónusz pont: legalább 200 bónusz pont*

Személyes csoport bónusz pont:

Ezen bónusz esetében nincs minimum feltétel személyes bónusz pontra vonatkozóan a személyes csoportban.

Első vonalas 23%-os leváló csoport: 6

Minimum garancia:

A 23%-os leváló csoportnak a harmadik szinteden el kell érni legalább 7500 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 a 106. oldalon olvashatsz.

0,25%-os Gyémánt Bónusz

A 0,25%-os Gyémánt Bónusz 0,25% jövedelmet eredményez minden 23%-os leváló csoport üzleti értékének (Business Volume) alapján a negyedik és minden alatta levő szinten, egészen a következő 0,25%-os Gyémánt bónuszra kvalifikáló harmadik szintjéig.

Feltételek:

Személyes bónusz pont: legalább 200 bónusz pont*

Személyes csoport bónusz pont:

Ezen bónusz esetében nincs minimum feltétel személyes bónusz pontra vonatkozóan a személyes csoportban.

Első vonalas 23%-os leváló csoport: 10

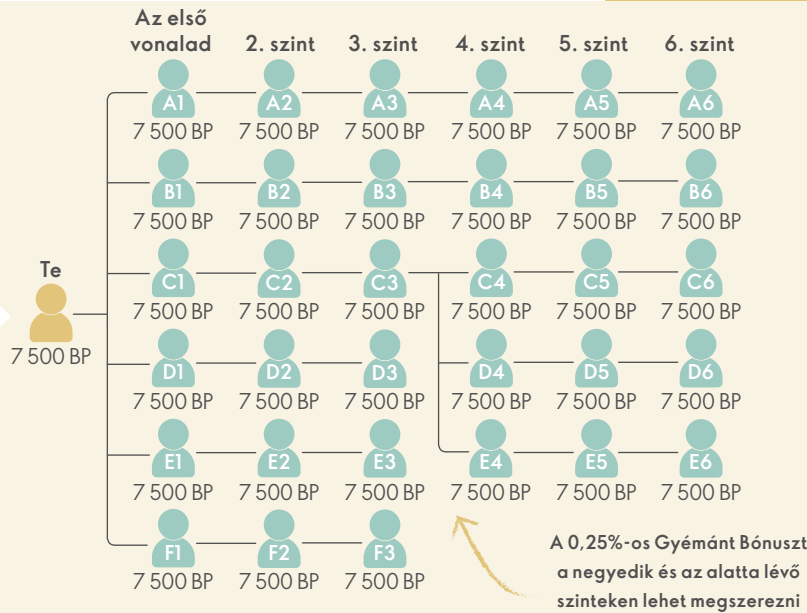
Minimum garancia:

A 23%-os leváló csoportnak a negyedik szinteden el kell érni legalább 7500 bónusz pontot, hogy a tiéd legyen a teljes 0,125%-os Dupla Gyémánt Bónusz. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garanciaelőírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 0,125%-os Dupla Gyémánt Bónusz kvalifikálóra. A Minimum Garanciáról részletesen a 106. oldalon olvashatsz.

0,125%-os Dupla Gyémánt Bónusz

A 0,125%-os Dupla Gyémánt Bónusz 0,125% jövedelmet eredményez minden 23%-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.

Amelyből minimum 100 bónusz pontnak személyes rendelésből kell származnia, a maradék 100 bónusz pont származhat az első vonalas Tagoktól.

**A példa szerint:**

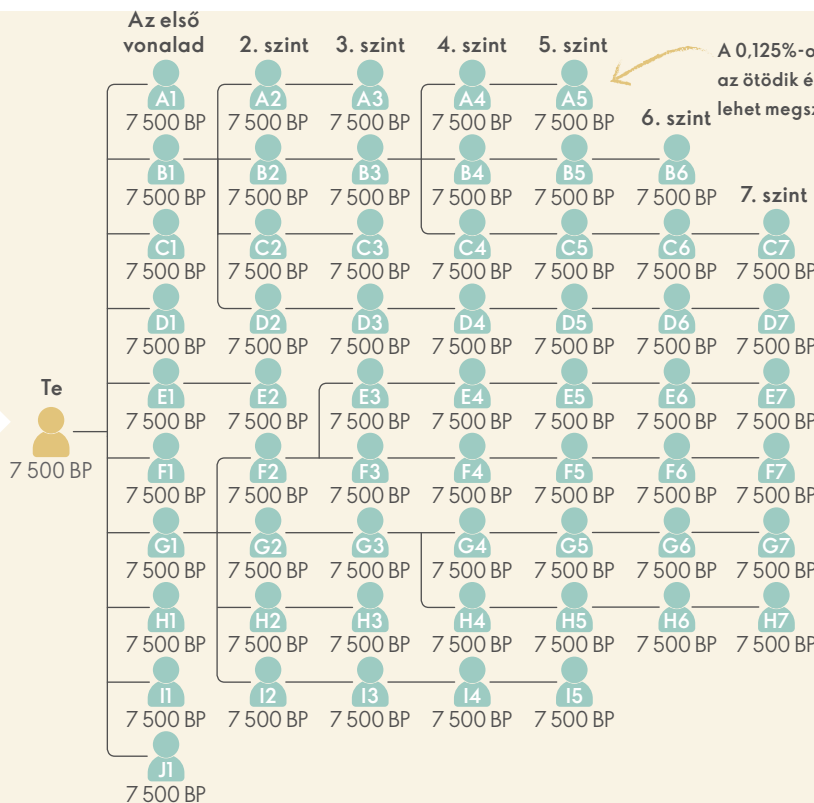
1 bónusz pont = \$1 üzleti érték (Business Volume).

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:

$0,25\% \times (15 \times \$7,500) = \$281$

Megjegyzés: A 6%-os Oriflame Bónusz (\$2,700), a 2%-os Gold Bónusz (\$3,150) és a 0,5%-os Zafír Bónusz (\$788) is a kereseted lesz, így az összes bónusz kereseted a példa szerint: $\$2,700 + \$3,150 + \$788 + \$281 = \$6,919$



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:

$0,125\% \times (22 \times \$7,500) = \$206$

Megjegyzés: A 6%-os Oriflame bónusz (\$4,500), a 2%-os Gold Bónusz (\$1,350), a 0,5%-os Zafír Bónusz (\$338) és a 0,25%-os Gyémánt Bónusz (\$581) is a kereseted lesz, így az összes bónusz kereseted a példa szerint: $\$4,500 + \$1,350 + \$338 + \$581 + \$206 = \$6,975$





A Gyémánt Direktor cím eléréséből származó előnyök

Nem csak több Direktori Bónuszra és magasabb pénzjutalomra vagy jogosult Gyémánt Direktorként, hanem minden évben kvalifikálhatsz nemzetközi üzleti Gold és Gyémánt Konferenciákra is. A Gyémánt Konferencia a legsikeresebb Oriflame Vezetők részére a világ különböző helyszínein kerül megrendezésre. Mindkét konferencia lehetőséget ad arra, hogy megoszd tapasztalataidat magasabb vezetői szinten dolgozó kollégáiddal, információkat kaphass üzletünkkel kapcsolatban, megismerhesd az új termékeket és applikációkat, hogy részt vehess mesterkurzusokon, megtapasztalhasd az egyedülálló programokat, eseményeket és látványosságokat. Emellett exkluzív galavacsorákon megünnepeleheted új eredményeidet.



Néhány fantasztikus dolog, amelyre jogosult vagy:

- Egyszeri pénzjutalom – €6000 - €10000 - az új cím eléréseért a Gyémánt Csapatban
- Kvalifikációs lehetőség éves nemzetközi üzleti Gyémánt Konferenciára
- Kvalifikációs lehetőség éves nemzetközi üzleti Gold Konferenciára
- Direktori Bónusz az első vonalbeli 23%-os leváló csoport alapján az első vonaladban



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

Üzleted megerősítése és növekedése érdekében fontos, hogy folytasd a személyes címszerzést és új Brand Partnerek csatlakoztatását személyes csoportodba, valamint hogy továbbra is fejlessz új Vezetőket - ugyanúgy, mint korábban.

- ✓ Rendszeresen tarts beléptetéssel kapcsolatos találkozót, hogy új Brand Partnerek csatlakozzanak a hálózatodhoz.
- ✓ Aktivizáld teljes hálózatodat a cég újdonságait bemutató találkozók alkalmával, tréningekkel és a kommunikáció folyamatos fenntartásával.
- ✓ Folyamatosan fejlessz az új Vezetőket az eredményeik utánkövetését és elismerését célzó coaching képzések szervezésével.



2

A SIKERES GYÉMÁNT DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Vezetők irányítása

Gyémánt Direktorként nem csak Brand Partnereidre 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:
 - Találkozókat az üzlettel kapcsolatos céges újdonságokról, ajánlatokról, applikációkról, konferenciákról és szemináriumokról.
 - Érdekes, motiváló eseményeket és tevékenységeket, amelyek az összetartozás érzését erősítik. Ezen alkalmakkor mindig ismerd el Brand Partnereidet 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. Támogasd őket rövid és hosszú távú céljaik elérésében, és segítsd az azok eléréséhez szükséges készségek és ismeretek fejlesztését.

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 segítségével 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 kultúrájának, értékeinek és történetének 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.

"Egy erős csapattal a háttérben a Hírességek Csarnokának tagja lehetünk. Így segíthetünk Peruban mások motiválásában és sikereik elérésében."

Graciela Caviedes és Víctor Luna
Zafír Executive Direktorok, Peru



"Nagyszerű érzés volt részt venni a konferencián, Japánban. Itt megtapasztalhattuk, milyen sok ember életére van hatással az Oriflame."

Reyna Mendoza és Homero Serrano
Executive Direktor, Mexikó



**Executive
Direktorként
mi volt a
legnagyobb
elismerés a
számadra?**



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

Oktavianus Yudistira
Executive Direktor, Indonézia



“Egy rendezvényen Lisszabonban, Robert af Jochnick elmondta, hogy lenyűgözték az eredményeim. Az ilyen elismerés csodálatos és motiváló.”

Florina Serban
Gold Executive Direktor, Románia

6. FEJEZET

Executive csapat

Változtass!



Executive Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Tizenkettő 23%-os leválós csoport az első vonaladban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €24000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt és Executive Konferenciákra
- Gold Konferencia
- Direktori Bónuszok**

Gold Executive Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Tizenkettő 23%-os leválós csoport az első vonaladban, plusz 5 Gold ág*** 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €30000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt és Executive Konferenciákra
- Gold Konferencia
- Direktori Bónuszok**

**A pénzjutalom egy új cím eléréseért járó jutalom, amely két részletben kerül kifizetésre. Az első kifizetésre akkor kerül sor, amikor egy címre kvalifikálsz 9-ből 4 katalógus-időszakban. A második részt akkor fizetjük ki, ha 9-ből 4 katalógus-időszakban újra kvalifikálsz ugyanarra (vagy magasabb) címre.*

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 - többek között összesen €132000 pénzjutalomban részesülhetsz, exkluzív üzleti konferenciákra kvalifikálhatsz és nemzetközi elismerésben részesülhetsz.

A siker ezen szintjén követendő példa vagy nem csak saját személyes csoportod, hanem minden Oriflame Brand Partner 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.

Ahhoz, hogy elérd a címeket az Executive Csoportban, szükség van szakértelmedre, tudásodra és tapasztalatodra, hogy hálózatodban kiépíthesd a Gold ágakat. A Gold ág egy olyan ág, amely egy Brand Partnerrel rendelkezik bármely szinten, és kettő vagy több 23%-os leváló csoporttal.

Pénzkereset az Executive csapatban

Executive Direktorként Azonnali kedvezményre, Csoport Bónuszra, Direktori Bónuszokra és pénzjutalmakra vagy jogosult. Pénzkereseted nagy része a legtöbb esetben a Direktori Bónuszokból származik.

Minden Oriflame Direktor Bónuszra kvalifikálhatsz – a 6%-os Oriflame Bónuszra, a 2%-os Gold Bónuszra, a 0,5%-os Zafír Bónuszra, a 0,25%-os Gyémánt Bónuszra, a 0,125%-os Dupla Gyémánt Bónuszra – és az új 0,0625%-os Executive Bónuszra.

Zafír Executive Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, plusz 9 Gold ág*** 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €36000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt és Executive Konferenciákra
- Gold Konferencia
- Direktori Bónuszok**

Gyémánt Executive Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, plusz 12 Gold ág*** 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €42000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt és Executive Konferenciákra
- Gold Konferencia
- Direktori Bónuszok**

**A Direktori Bónuszok nem függenek az elért címedtől. Azokat az első vonalbeli 23%-os leváló csoportok száma határozza meg. További információért lapozz a 49., 62-63., 76-77. és 102-107. oldalakra.

***A Gold ág egy olyan ág, amely egy Brand Partnerrel rendelkezik bármely szinten, és kettő vagy több 23%-os leváló csoporttal.

Feltételek:

Személyes bónusz pont: legalább 200 bónusz pont*

Személyes csoport bónusz pont:

Ezen bónusz esetében nincs minimum feltétel a bónusz pontok tekintetében a személyes csoportban.

Első vonalas 23%-os leváló csoport: 12

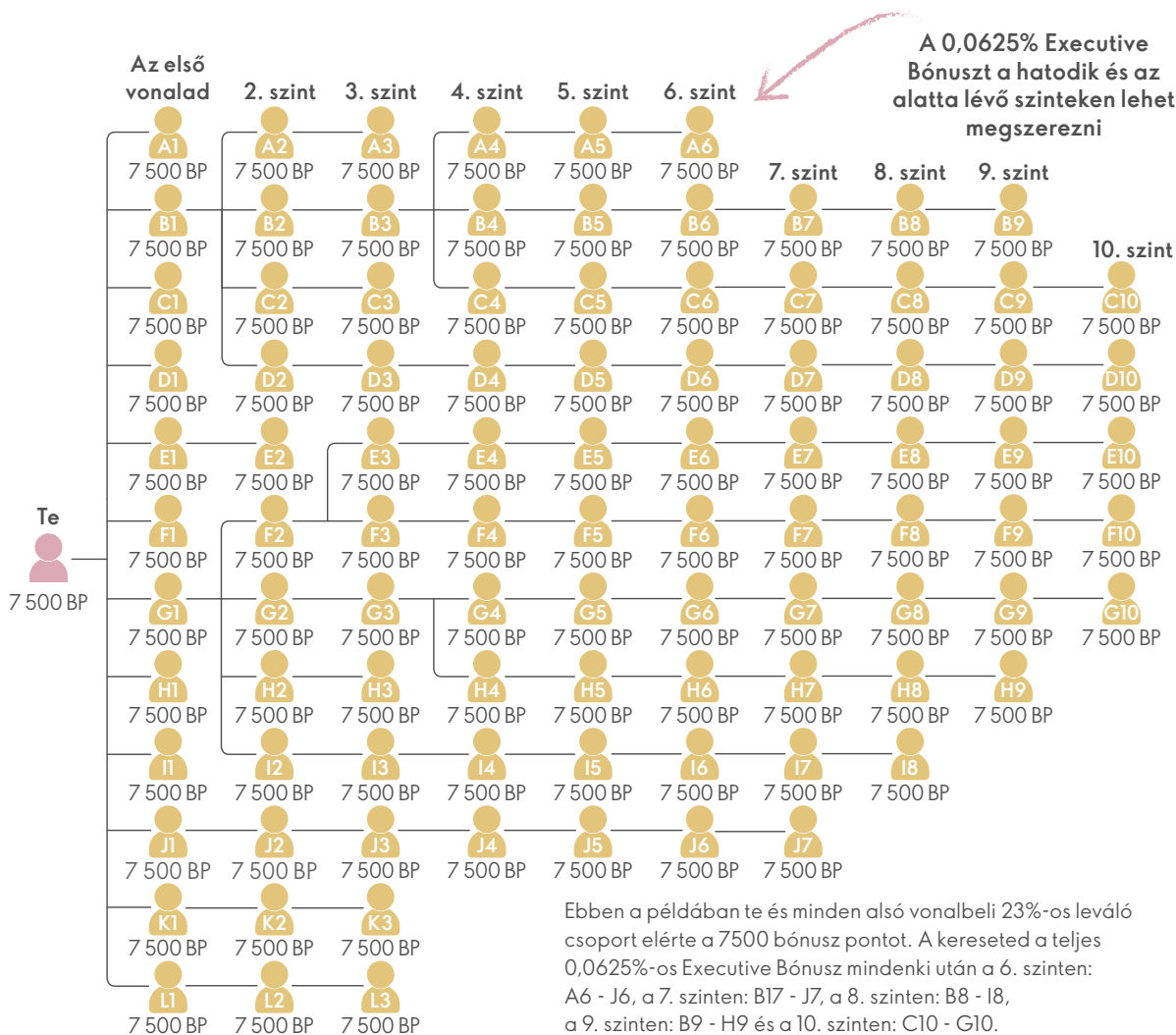
Minimum garancia:

A 23%-os leváló csoportnak az ötödik szinteden el kell érni legalább 7500 bónusz pontot, hogy a tiéd legyen a teljes 0,0625%-os Executive Bónusz. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 0,0625%-os Executive Bónusz kvalifikálóra. A Minimum Garanciáról részletesen az 106. oldalon olvashatsz.

0,0625%-os Executive Bónusz

A 0,0625%-os Executive Bónusz 0,0625% jövedelmet eredményez minden 23%-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.

Amelyből minimum 100 bónusz pontnak személyes rendelésből kell származnia, a maradék 100 bónusz pont származhat az első vonalas Tagoktól.



Ebben a példában te és minden első vonalbeli 23%-os levélő csoport elérte a 7500 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%-os Executive Bónusz kereseted:

$$0,0625\% \times (39 \times \$7,500) = \$183$$

Megjegyzés: Jogosult vagy a 6%-os Oriflame Bónuszra (\$5,400), a 2%-os Gold Bónuszra (\$2,850), a 0,5%-os Zafir Bónuszra (\$600), a 0,25%-os Gyémánt Bónuszra (\$1,106) és a 0,125%-os Dupla Gyémánt Bónuszra (\$459). Így az összes bónusz kereseted a példa szerint:

$$\$5,400 + \$4,200 + \$600 + \$1,106 + \$459 + \$183 = \$10,598$$





Az Executive Direktor szint eléréséből származó előnyök

Kvalifikálhatsz mind a hat Oriflame Direktor Bónuszra, jogosult lehets összesen €132000 pénzjutalomra, emellett az Executive Csapat tagjaként kvalifikálhatsz a nemzetközi üzleti Executive és Gyémánt Konferenciákra. Megismerheted az Oriflame Top Vezetőit, elmélyítheted tudásodat, találkozhatsz a cég vezetőségével, részt vehetsz az üzleted számára fontos döntések hozatalában.

Amire ezen kívül jogosult vagy:

- Egyszeri pénzjutalom €24 000 - €42 000 értékben az új cím eléréséért az Executive Csapatban.
- Kvalifikációs lehetőség négy jegyre az évente megrendezésre kerülő nemzetközi üzleti Executive Konferenciára. A korábbi konferenciák olyan helyszíneken kerültek megrendezésre, mint Kyoto, az Aranypart, Omán, Bangkok és Mauritius.
- Kvalifikációs lehetőség négy jegyre az évente megrendezésre kerülő nemzetközi üzleti Gyémánt Konferenciára.
- Kvalifikációs lehetőség két jegyre az éves üzleti Gold Konferenciára.



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 találkozót, hogy új Brand Partnerek csatlakozzanak. Aktivizáld teljes hálózatodat, tarts találkozót.
- ✓ Ismerd fel a nagy lehetőséggel rendelkező Vezetőket bárhol a hálózatodban, és inspiráld őket, hogy elérjék a Gold Direktor szintet.
- ✓ Szervezz üzleti tervezési találkozót a nagy lehetőségekkel rendelkező Vezetőiddel, és dolgozzátok ki a terveket a Gold és a Gyémánt Direktor szint elérésére. Figyeld előrehaladásukat és támogasd őket a siker felé vezető úton.
- ✓ Vegyél részt Vezetőid kulcsfontosságú üzleti tevékenységeiben, és használd tudásodat, képességeidet és tapasztalataidat ezek további javítására és fejlesztésére.

2

Írányítsd a Vezetőket a teljes hálózatodban

- ✓ Tervezz és tarts rendezvényeket a teljes hálózatod számára. Például:
 - Találkozókat az üzlettel kapcsolatos céges újdonságokról, ajánlatokról, applikációkról, konferenciákról és szemináriumokról.
 - Szórakoztató, motiváló 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 Direktorkat, és kísérd figyelemmel teljesítményeiket.

3

Mutass példát, legyél nagykövet

- ✓ Folyamatosan oszd meg tapasztalataidat az Oriflame-mel kapcsolatban, hogy új Brand Partnereket hozhass a hálózatodba.
- ✓ Folyamatosan fejleszd az új Vezetőket az eredményeik utánkövetését és elismerését célzó coaching képzések szervezésével.
- ✓ Aktivizáld teljes hálózatodat a cég újdonságait bemutató találkozók alkalmával, tréningekkel és a kommunikáció folyamatos fenntartásával.



Törekedj a legmagasabb szintek elérésére

Megszerezted a képességet és a tapasztalatot ahhoz, hogy magasabb szinteket érhesz el az Oriflame Brand Partner Üzleti Tervben, és a Top Oriflame Vezetők egyike lehess. Maradj motivált, folytasd a munkád változatlan szenvedéllyel és elkötelezettséggel - a legnagyobb álmaid és a legnagyobb eredmények karnyújtásnyira vannak tőled.

„Prezident Direktorként fantasztikus előnyökben részesülhetek konferenciáinkon.”

Vonita Bermana
Prezident Direktor, Indonézia



„A lehetőség, hogy részt vehetünk a Globális Vezetői Tanács munkájában, Svédországban, valamint hogy mi dönthetjük el, hogyan töltjük időnket a rugalmas pénzkereseti lehetőségnek köszönhetően.”

Julieta Guzmán és Ramón Corral
Gold Prezident Direktorok, Mexikó



Prezident Direktorként mi a legjobb érzés a számodra?



„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



„Megismerni a világot és utazni az Oriflame-mel fantasztikus konferenciákra és helyszínekre, ahol csodálatos elismerésben részesülhetek.”

Özgül Cingil
Szenior Prezident Direktor, Törökország

7. FEJEZET

Prezident csapat

Siker a legmagasabb szinten

Címek és
kvalifikációk
a Prezident
csapatban

Prezident Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, plusz 9 Gold ág*** és 3 Gyémánt ág**** 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €100,000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt, Executive és Gold Konferenciákra
- Oriflame autóprogram
- Direktori Bónuszok**

*A pénzjutalom egy új cím eléréseért járó jutalom, amely két részletben kerül kifizetésre. Az első kifizetésre akkor kerül sor, amikor egy címre kvalifikálsz 9-ből 4 katalógus-időszakban. A második részt akkor fizetjük ki, ha 9-ből 4 katalógus-időszakban újra kvalifikálsz ugyanarra (vagy magasabb) címre.

**A Direktori Bónuszok nem függenek az elért címedtől. Azokat az első vonalbeli 23%-os leváló csoportok száma határozza meg. További információért lapozz az 49., a 62-63., a 76-77. és a 102-107. oldalakra.

Szenior Prezident Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, plusz 6 Gold ág*** és 6 Gyémánt ág**** 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €200,000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt, Executive és Gold Konferenciákra
- Direktori Bónuszok**

Gold Prezident Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, plusz 3 Gold ág*** és 9 Gyémánt ág**** 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €300,000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt, Executive és Gold Konferenciákra
- Oriflame autóprogram
- Direktori Bónuszok**

Globális vezetés

Elérted az Oriflame Brand Partner Üzleti Terv legmagasabb szintjét.

Jutalmakban részesülhetsz, ugyanakkor sikeres Vezetőket képeztél és emberek ezreinek életét változtattad meg. Mindezek következtében követendő példa vagy mások számára, más Oriflame Vezetőket motiválsz világszerte, emellett 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 Direktoriak szorosan együttműködnek az Oriflame Menedzsmenttel, részt vesznek stratégiai megbeszéléseken, és visszajelzéseket adnak a cég vezetősége felé.

Ahhoz, hogy elérd a Brand Partner Üzleti Terv legmagasabb szintjét, folytatnod kell készségeid, tudásod és tapasztalataid hatékony alkalmazását a hálózatodban lévő Gyémánt és Executive ágak fejlesztésével. A Gyémánt ág egy olyan ág, amely egy Brand Partnerrel rendelkezik bármely szinten, és hat vagy több 23%-os leváló csoporttal. Az Executive ág egy olyan ág, amely egy Brand Partnerrel rendelkezik bármely szinten, és tizenkettő vagy több 23%-os leváló csoporttal.

Pénzkereset a Prezident Csapatban

A Prezident Csapat tagjaként Azonnali árengedményre, Csapat Bónuszra, Direktori Bónuszra és pénzjutalomra vagy jogosult. Pénzkereseted nagy része leginkább a Direktori Bónuszokból származik.

Zafír Prezident Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, plusz 12 Gyémánt ág **** 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €400,000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt, Executive és Gold Konferenciákra
- Oriflame autóprogram
- Direktori Bónuszok**

Gyémánt Prezident Direktor

Kvalifikációs feltételek:

Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, plusz 6 Gyémánt ág **** és 6 Executive ág ***** 4-ből 9 katalógus-időszakban.

Jogosultság:

- €1,000,000 pénzjutalom*
- Kvalifikáció nemzetközi üzleti Gyémánt, Executive és Gold Konferenciákra
- Direktori Bónuszok**

***A Gold ág egy olyan ág, amely egy Brand Partnerrel rendelkezik bármely szinten, és kettő vagy több 23%-os leváló csoporttal.

****A Gyémánt ág egy olyan ág, amely egy Brand Partnerrel rendelkezik bármely szinten, és hat vagy több 23%-os leváló csoporttal.

*****Az Executive ág egy olyan ág, amely egy Brand Partnerrel rendelkezik bármely szinten, és tizenkettő vagy több 23%-os leváló csoporttal.





A Prezident Direktor cím eléréséből származó előnyök

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

Néhány különleges dolog, amelyre jogosult lehetsz:

- A Prezident Csapat egyes szintjei elérése utáni pénzzutalom - €100 000 - €1 000 000*. A Prezident Csapat minden egyes szintjének elérése után járó pénzzutalom összértéke €2 000 000.
- Kvalifikációs lehetőség négy jegyre az évente megrendezésre kerülő nemzetközi üzleti Executive Konferenciára. A korábbi konferenciák olyan helyszíneken kerültek megrendezésre, mint Kyoto, az Aranypart, Omán, Bangkok és Mauritius.
- Kvalifikációs lehetőség négy jegyre az évente megrendezésre kerülő nemzetközi üzleti Gyémánt Konferenciára.
- Kvalifikációs lehetőség két jegyre az éves nemzetközi Gold Konferenciára.
- Jogosultság az autó programban való részvételre a Prezident Direktor, a Gold Prezident Direktor és a Zafír Prezident Direktor címek elérésekor.



*Speciális szabályok vannak érvényben

A sikeres Prezident Direktor három legfontosabb feladata

- 1** Új Gyémánt Direktork fejlesztése
- 2** Vezetők irányítása a teljes hálózatodban
- 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:

- ✓ Ismerd fel a nagy lehetőséggel rendelkező Vezetőket bárhol a hálózatodban, és inspiráld őket, hogy elérjék a Gyémánt és az Executive Direktor szintet.
- ✓ Szervezz üzleti tervezési találkozót a nagy lehetőségekkel rendelkező Vezetőiddel, és segítsd őket a Gyémánt és az Executive Direktor szint elérésében. Figyeld előrehaladásukat és támogasd őket a siker felé vezető úton.
- ✓ Vegyél részt Vezetőd kulcsfontosságú üzleti tevékenységeiben, és használd tudásodat, képességeidet és tapasztalataidat ezek további javítására és fejlesztésére.

2

A SIKERES PREZIDENT DIREKTOR LEGFONTOSABB FELADATAI

Vezetőket irányítani

- ✓ Tervezz és tarts tréningeket a teljes hálózat számára:
 - Találkozókat az üzlettel kapcsolatos céges újdonságokról, ajánlatokról, applikációkról, konferenciákról és szemináriumokról.
 - Szórakoztató, motiváló tevékenységeket, amelyek az összetartozás érzését erősítik.
- ✓ Tervezz és tarts tréningeket a teljes hálózatod számára.
- ✓ 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

- ✓ Folyamatosan oszd meg tapasztalataidat az Oriflame-mel kapcsolatban, hogy új Brand Partnereket hozhass a hálózatodba.
- ✓ Folyamatosan fejleszd az új Vezetőket az eredményeik utánkövetését és elismerését célzó coaching képzések szervezésével.
- ✓ Aktivizáld teljes hálózatodat a cég újdonságait bemutató találkozók alkalmával, tréningekkel és a kommunikáció folyamatos fenntartásával.





Globális Vezetői Tanács, 2019



Globális Vezetői Tanács, 2022



A Globális Vezetői Tanács

A Globális Vezetői Tanács a világ minden tájáról származó legsikeresebb független Oriflame Vezetők exkluzív csoportja - Vezetőké, akik a legmagasabb szinteket érték el az Oriflame-nél eredményeiknek és elkötelezettségüknek köszönhetően. A Globális Vezetői Tanács évről évre változik, tagjai közé a globálisan legmagasabb rangú Vezetők tartoznak.



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.

Az Oriflame Hírességek Csarnoka tökéletes inspiráció minden Oriflame Brand Partner és Vezető, a vállalati menedzsment tagjai és a munkatársak számára egyaránt.





ORIFLAME
SWEDEN
HALL of FAME



Brand Partner Üzleti Terv könyvtár

Összegyűjtöttük azokat a praktikus
segédeszközöket és anyagokat,
amelyek segítenek utadon.

A jelen dokumentumban található, a juttatásokkal kapcsolatos állítások és példák kizárólag a szemléltetés célját képezik. Az Oriflame nem ad garanciát semmilyen juttatással kapcsolatban. A tényleges pénzügyi eredmény eltérő a független Oriflame Brand Partnerek között - azt különböző tényezők befolyásolják, mint például a Brand Partner gyakorlata, üzleti tapasztalata, egyéni képessége, törekvése és a munkára fordított idő. A juttatások az egyes piacokon eltérőek lehetnek a helyi marketing sajátosságok és szabályozások következtében. Az adott piacon érvényes Brand Partner Üzleti Terv juttatásaival kapcsolatos teljes körű információért kérjük, tekintsd meg az adott piacon érvényes helyi Általános Szerződési Feltételeket, szabályzatokat és programokat, vagy fordulj munkatársainkhoz.

A pénzkereseti lehetőség négy módja az Oriflame-mel

*Az alábbi példákra vonatkozóan: 1 bónusz pont = \$1 üzleti érték (BV).



KEZDÉS

Azonnali kedvezmény

Brand Partnerként az Oriflame szépség közösség tagja lettél, ahol megismerheted termékeinket és a szépség világát, valamint felhasználhatod tudásodat és tapasztalataidat termékek ajánlására családtagjaidnak, barátaidnak, kollégáidnak és ismerőseidnek.

Brand Partnerként 20% Azonnali kedvezményben részesülsz termékek saját részre és családod részére történő vásárlása során.

Azonnali kedvezmény - példa:

Vásárolsz egy Novage+ Wrinkle Smooth Routine Mix szettet. Mennyi lesz a kereseted?



Vásárlói ár: \$100

Azonnali kedvezmény:
\$100 x 20% = \$20

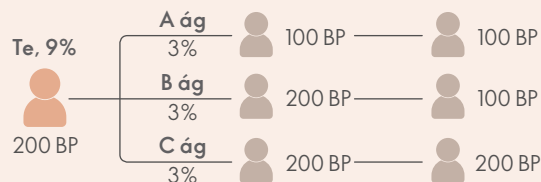


MÁSOK SZPONZORÁLÁSA

Csapat Bónusz**

3% - 23% Csapat Bónuszt szerezhetsz Személyes Csoportod rendelései után. Mindig a legnagyobb összeg a kereseted, ha összehasonlítjuk a közvetlenül szponzorált Brand Partnereid és Tagjaid (az első vonalad) nettó rendelési értékére vonatkozó 10%-os Csapat Bónuszt és az összes csoportos rendelésedre vonatkozó 3-23%-os Csapat Bónuszt az üzleti érték alapján. A 10%-os Csapat Bónusz az első vonalad után erős és kiszámítható jövedelmet biztosíthat új Tagok és Brand Partnerek csatlakoztatásával és aktiválásával a kezdetekben. Ahogy a csapatod elkezd mélységben növekedni, 3% - 23%-os Csapat Bónuszra lehetsz jogosult a teljes csoportos rendeléseid után, amely az üzleti érték alapján kerül kiszámításra.

Csapat Bónusz - példa:



Csapat Bónuszod az első vonalad után: 10% x 100* + 10% x 200* + 10% x 200* = \$50

Összes bónusz pont: 200 (te) + 200 (A ág) + 300 (B ág) + 400 (C ág) = 1100 BP. Teljesítmény utáni árengedmény szint: 9%

Csapat Bónuszod a csoportos rendelések alapján: (9-3)% x 200* + (9-3)% x 300* + (9-3)% x 400* = 12 + 18 + 24 = \$54

Csapat Bónusz kereseted a nagyobb összeg: \$54 (\$54 > \$50)

Bónusz pont átalakító táblázat:

Bónusz pontok	Csapat Bónusz
7 500+	23%
5 000-7 499	18%
3 000-4 999	15%
1 800-2 999	12%
900-1 799	9%
450-899	6%
200-449	3%
0-199	0%

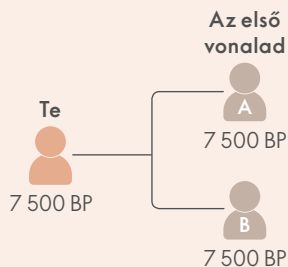


VEZETŐK FEJLESZTÉSE Direktor Bónusz

Brand Partnereid képzésével, támogatásával és fejlesztésével segíthed őket a 23%-os Csapat Bónusz szint elérésében. Ezen a ponton 23%-os leváló csoporttá válhatnak, és te jogosult lehetsz Direktor Bónuszokra az üzleti értékük (BV) után.

Direktor Bónusz - példa:

Kettő 23%-os leváló csoportod van az első vonaladban. Mind te, mind a két 23%-os leváló csoport elérte a 7500 bónusz pontot, így jogosult vagy a 6%-os Oriflame Bónuszra ezen eredmények alapján.

**6%-os Oriflame bónusz kereset:**

$$6\% \times (2 \times \$7500^*) = \$900$$



ÚJ CÍMEK ELÉRÉSE Pénzjutalmak

Minden új szint elérésekor egyszeri pénzjutalomban részesülsz a Direktor szinttől kezdve. A különböző fejezetekben részletes leírást találhatsz a címek eléréséhez szükséges kvalifikációról az egyes csoportokra vonatkozóan. A kvalifikációk feltételeinek teljes áttekintéséről a 128. oldalon olvashatsz.

Pénzjutalom - példa:

Első alkalommal érted el a Direktor szintet a cím elérésének feltételeit teljesítve:

Legalább 7500 bónusz pontot a Személyes Csoportodban, vagy egy 23%-os leváló csoportot az első vonaladban és legalább 3000 bónusz pontot a Személyes Csoportodban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Jogosult vagy az €500 pénzjutalmad első részére.

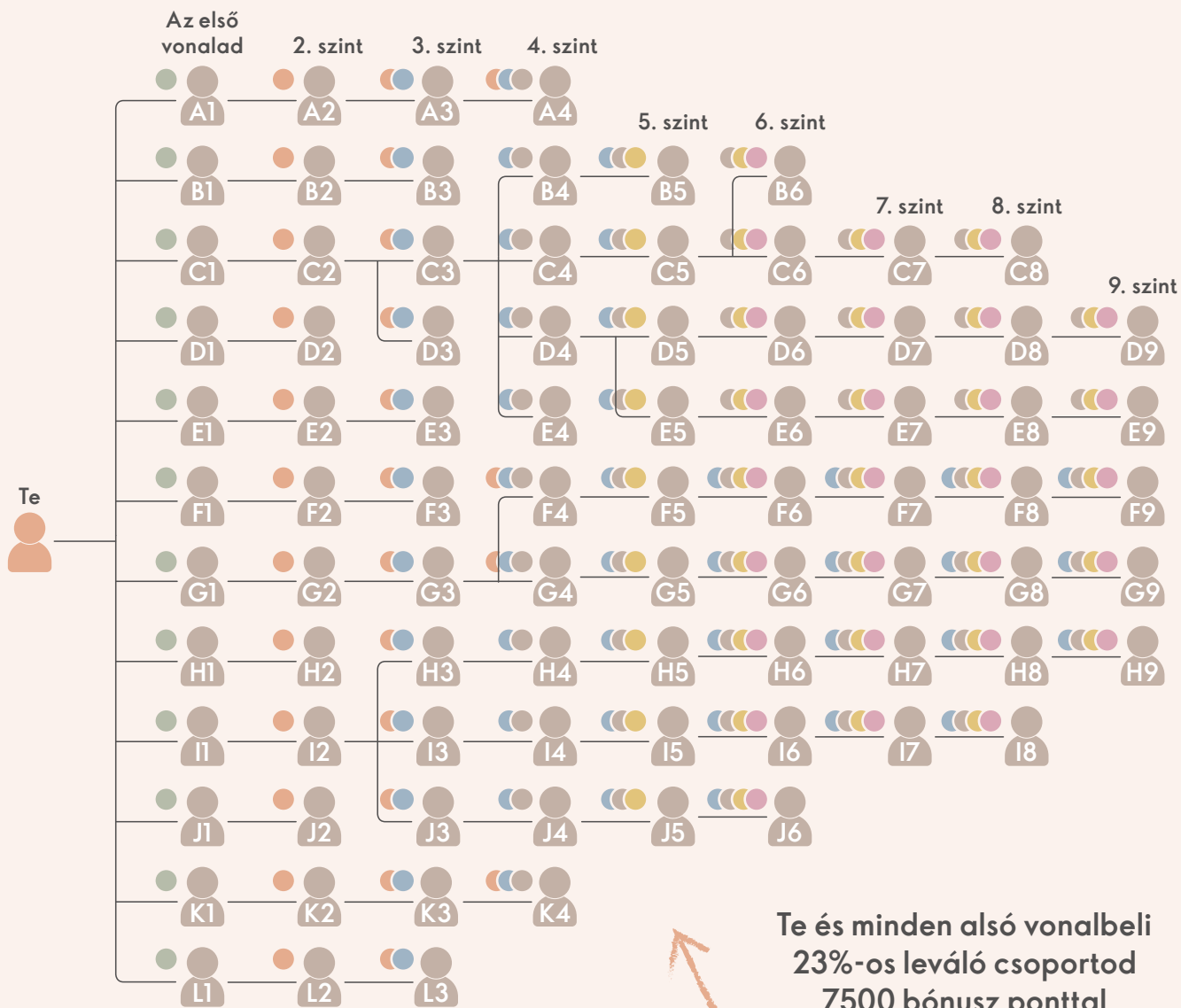
Teljesítsd ismét a feltételeket 9-ből 4 katalógus-időszakban, hogy megkapd az €500 pénzjutalom második részét.



Bónusz áttekintése

Bónusz	Szükséges 23%-os leváló csoportok száma az első vonalban	Számítás
6%-os Oriflame Bónusz	1	Az első vonalbeli 23%-os leváló csoportjaid üzleti értékének 6%-a.
2%-os Gold Bónusz	2	A második szinted és az alatta lévő 23%-os leváló csoportok üzleti értékének 2%-a, a következő Gold Bónuszra kvalifikáló első vonaláig.
0,5%-os Zafír Bónusz	4	A harmadik szinted és az alatta lévő 23%-os leváló csoportok üzleti értékének 0,5%-a, a következő Zafír Bónuszra kvalifikáló második szintjéig.
0,25%-os Gyémánt Bónusz	6	A negyedik szinted és az alatta lévő 0,25%-os leváló csoportok üzleti értékének 23%-a, a következő Gyémánt Bónuszra kvalifikáló harmadik szintjéig.
0,125%-os Dupla Gyémánt Bónusz	10	Ötödik szinted és az alatta lévő 23%-os leváló csoportok üzleti értékének 0,125%-a, a következő Dupla Gyémánt Bónuszra kvalifikáló negyedik szintjéig.
0,0625%-os Executive Bónusz	12	Hatodik szinted és az alatta lévő 23%-os leváló csoportok üzleti értékének 0,0625%-a, a következő Executive Bónuszra kvalifikáló ötödik szintjéig.

Bónusz ponttal kapcsolatos feltétel	Minimum Garancia
<p>Legalább 200 BP személyes bónusz pont, amelyből legalább 100 bónusz pontnak személyes rendelésből kell származnia. A fennmaradó 100 BP származhat személyes rendelésből vagy első vonalbeli Tagok rendeléséből, és legalább 3000 bónusz pont Személyes Csoportodban.</p>	<p>Személyes csoportodnak el kell érni legalább 7500 bónusz pontot, hogy jogosult legyél a teljes 6%-os Oriflame Bónuszra. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 6%-os Oriflame Bónusz kvalifikálóra.</p>
<p>Legalább 200 BP személyes bónusz pont, amelyből legalább 100 bónusz pontnak személyes rendelésből kell származnia. A fennmaradó 100 BP származhat személyes rendelésből vagy első vonalbeli Tagok rendeléséből, és legalább 3000 bónusz pont Személyes Csoportodban.</p>	<p>A 23%-os leváló csoportodnak az első vonaladban el kell érni legalább 7500 bónusz pontot, hogy jogosult legyél a teljes 2%-os Gold Bónuszra. Ha az érték ez alatt van, a Minimum Garancia előírásai alapján a bónusz egy része átruházódik a következő 2%-os Gold Bónusz kvalifikálóra.</p>
<p>Legalább 200 BP személyes bónusz pont, amelyből legalább 100 bónusz pontnak személyes rendelésből kell származnia. A fennmaradó 100 BP származhat személyes rendelésből vagy első vonalbeli Tagok rendeléséből, és legalább 3000 bónusz pont Személyes Csoportodban.</p>	<p>A 23%-os leváló csoportnak a második szinteden el kell érni legalább 7500 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 része átruházódik a következő 0,5%-os Zafír Bónusz kvalifikálóra.</p>
<p>Legalább 200 BP személyes bónusz pont, amelyből legalább 100 bónusz pontnak személyes rendelésből kell származnia. A fennmaradó 100 BP származhat személyes rendelésből vagy első vonalbeli Tagok rendeléséből. Nincs minimum feltétel a bónusz pontokra vonatkozóan a Személyes Csoportodban.</p>	<p>A 23%-os leváló csoportnak a harmadik szinteden el kell érni legalább 7500 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.</p>
<p>Legalább 200 BP személyes bónusz pont, amelyből legalább 100 bónusz pontnak személyes rendelésből kell származnia. A fennmaradó 100 BP származhat személyes rendelésből vagy első vonalbeli Tagok rendeléséből. Nincs minimum feltétel a bónusz pontokra vonatkozóan a Személyes Csoportodban.</p>	<p>A 23%-os leváló csoportnak a negyedik szinteden el kell érni legalább 7500 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.</p>
<p>Legalább 200 BP személyes bónusz pont, amelyből legalább 100 bónusz pontnak személyes rendelésből kell származnia. A fennmaradó 100 BP származhat személyes rendelésből vagy első vonalbeli Tagok rendeléséből. Nincs minimum feltétel a bónusz pontokra vonatkozóan a Személyes Csoportodban.</p>	<p>A 23%-os leváló csoportnak az ötödik szinteden el kell érni legalább 7500 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.</p>



**Te és minden alsó vonalbeli
23%-os leváló csoportod
7500 bónusz ponttal
rendelkezik.**



Direktori Bónuszok kiszámítása

Szükséges 23%-os leváló csoport az első vonalban

Bónusz	Számítás
6% Oriflame Bónusz	1 Első vonalbeli 23%-os leváló csoportok
2% Gold Bónusz	23%-os leváló csoportok a második szinten és alatta, a következő Gold Bónuszra kvalifikáló első vonaláig.
0,5% Zafír Bónusz	23%-os leváló csoportok a harmadik szinten és alatta, a következő Zafír Bónuszra kvalifikáló második szintjéig.
0,25% Gyémánt Bónusz	23%-os leváló csoportok a negyedik szinten és alatta, a következő Gyémánt Bónuszra kvalifikáló harmadik szintjéig.
0,125% Dupla Gyémánt Bónusz	23%-os leváló csoportok az ötödik szinten és alatta, a következő Dupla Gyémánt Bónuszra kvalifikáló negyedik szintjéig.
0,0625% Executive Bónusz	23%-os leváló csoportok a hatodik szinten és alatta, a következő Executive Bónuszra kvalifikáló negyedik szintjéig.



0,5% Zafír Bónusz értéke

Harmadik szint: A3 – L3 után, $0,5\% \times (12 \times \$7500) = \$450$
 Negyedik szint: A4 – K4 után, $0,5\% \times (11 \times \$7500) = \$412$
 Ötödik szint: B5 – J5 után, $0,5\% \times (9 \times \$7500) = \337
 Hatodik szint: F6 – J6 után, $0,5\% \times (5 \times \$7500) = \187
 Hetedik szint: F7 – I7 után, $0,5\% \times (4 \times \$7500) = \150
 Nyolcadik szint: F8 – I8 után, $0,5\% \times (4 \times \$7500) = \150
 Kilencedik szint: F9 – H9 után, $0,5\% \times (3 \times \$7500) = \112
 Összesen: $\$450 + \$412 + \$337 + \$187 + \$150 + \$150 + \$112 = \1798

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: $0,25\% \times (48 \times \$7500) = \$900$

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: $0,125\% \times (37 \times \$7500) = \$347$

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: $0,0625\% \times (28 \times \$7500) = \$131$

A bal oldali hálózat használatával, mekkora bónuszra leszel jogosult?

6%-os Oriflame Bónusz

Első vonal: Kereset A1 – L1 után, $6\% \times (12 \times \$7500) = \5400

2%-os Gold Bónusz

Második szint: Kereset A2 – L2 után, $2\% \times (12 \times \$7500) = \1800
 Harmadik szint: Kereset A3 – L3 után, $2\% \times (12 \times \$7500) = \1800
 Negyedik szint: Kereset A4, F4, G4 és K4 után, $2\% \times (4 \times \$7500) = \600
 Összesen: $\$1800 + \$1800 + \$600 = \4200

Teljes bónusz kereseted:

$\$5400 + \$4200 + \$1798 + \$900 + \$347 + \$131 = \$12776$



A Minimum Garancia és a Direktori Bónuszok

A Direktori Bónuszok a hálózatod Vezetőinek fejlesztése után járó jutalmak.

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 biztosítására, hogy a hálózatban mindenki korrekt jutalmazásban részesüljön Brand Partnerek szponzorálásáért és segítve őket a vezetővé válásban. A Minimum Garanciának köszönhetően elkerülhetők olyan helyzetek, amelyekben hálózatod alacsonyabban teljesítő tagja (aki nem tartotta meg a 7500 BP-t a személyes csoportjában) profitál munkából, amelyet hálózatod mélyebb szintjein Vezetők képezésére és fejlesztésére fordítottál.

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 7500 bónusz ponttal rendelkeznie vagy a személyes csoportjában vagy a 23%-os leváló csoportokban az ide vonatkozó szinten. Ha a bónuszra kvalifikáló nem teljesíti a bónusz pontra vonatkozó feltételeket, a bónuszok továbbbővödnek a következő kvalifikálóra.

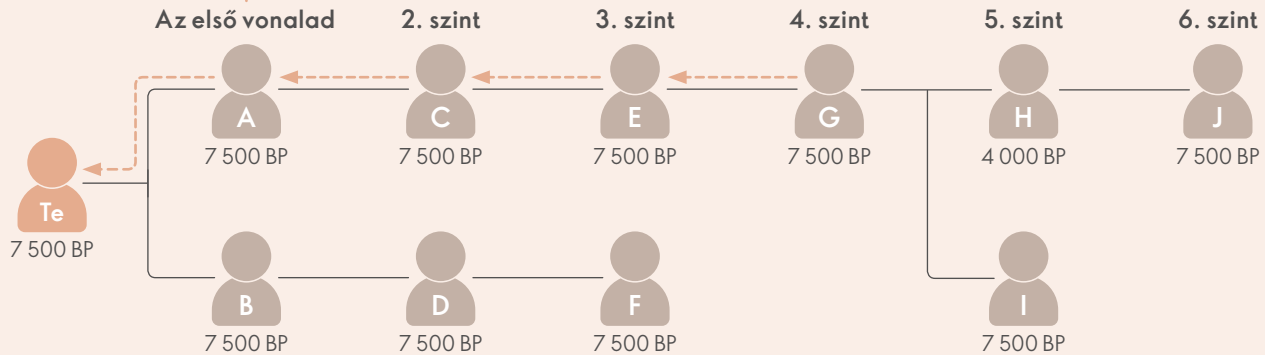
Minimum garancia:

A 2%-os Gold Bónuszhoz az első vonalad 23%-os leváló csoportjainak legalább 7500 bónusz ponttal kell rendelkezniük, hogy jogosult legyél a 2%-os Gold Bónuszra az alsó vonalaid után.

A 2%-os Gold Bónuszt a második és az alatta lévő szintjeiden lehet megszerezni

A példa szerint:

1 bónusz pont = \$1 üzleti érték (Business Volume).



Példa: A Minimum Garancia és az 2%-os Gold Bónusz

A hálózat struktúrájának és a fent megadott bónusz pontok felhasználásával számold ki a 2%-os Gold Bónusz keresetét. Ne feledd, a 2%-os Gold Bónuszra a második és az alatta lévő szintjeid 23%-os leváló csoportjai után vagy jogosult az első vonal következő 2%-os Gold Bónuszra kvalifikálójáig.

1. A kereseted a 2%-os Gold Bónusz C, D, E, F, G, H és I után.
Nem vagy jogosult a 2%-os Gold Bónuszra J után, mivel G már kvalifikált a 2%-os Gold Bónuszra, amire J után jogosult.

2. A kombinált bónusz pontok C, D, E, F, G, H és I után:
 $7500 + 7500 + 7500 + 7500 + 7500 + 4000 + 7500 = 49000$.

3. 49000 bónusz pont = \$49000. 2%-os Gold Bónusz kereseted: $2\% \times \$49000 = \980 .

De ezzel még nincs vége a történetnek. Amint látod, H nem érte el a 7500 bónusz pontot, ami azt jelenti, hogy a Minimum Garancia a javadra fordul.

Minimum Garancia:

2%-os Gold Bónusz esetén, a Minimum Garancia a bónuszra jogosult első vonalára vonatkozik. G az első, aki kvalifikációt szerzett a 2%-os Gold Bónuszra az első vonaladban. H és I alkotja G első vonalát. Miután a A-ból és B-ből álló első vonalad rendelkezik a szükséges minimum 7500 bónusz ponttal, így jogosult vagy a teljes 2%-os Gold Bónuszra.

Ne feledd – H nem teljesítette a bónusz ponttal kapcsolatos feltételeket. Tekintsd meg, milyen kompenzációt biztosít a Minimum Garancia a számodra a G okozta hiányért, amely H fejlesztéséből adódott, hogy elérje a 7500 Bónusz Pontot.

1. G 2%-os Gold Bónusz keresete J után $\$150$ ($2\% \times \$7500 = \150).

2. Te garantáltan jogosult vagy ugyannerre az összegre (\$150) H után. Azonban az aktuális kereseted H után $2\% \times \$4000 = \80 , amely szerint a hiányod $\$150 - \$80 = \$70$.

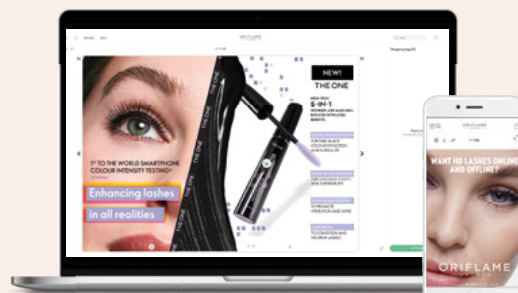
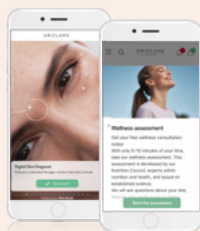
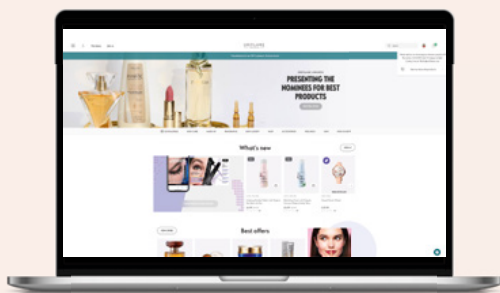
3. \$70 kerül levonásra G keresetéből J után, amely hozzád adódik, így garantáltan jogosult lehetsz a teljes 2%-os Gold Bónuszra.

Teljes 2%-os Gold Bónusz kereseted: $\$980 + \$70 = \$1050$

Oriflame segédeszközök*

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

Értékesítési segédeszközök



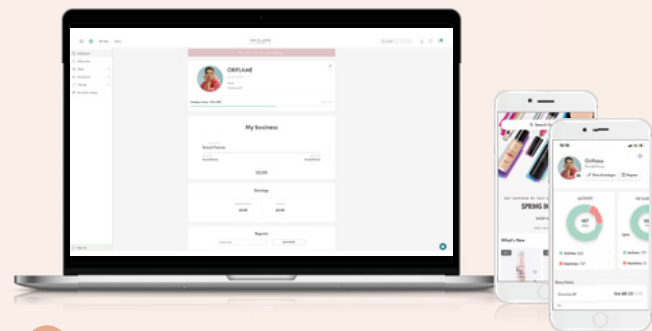
- 1 Személyes Szépségbolt**
Egy teljes körű, Oriflame-brand e-kereskedelmi megoldás.
- 2 Közösségi média könyvtár**
Az Oriflame-branddel kapcsolatos képek és szövegek, amelyeket megoszthatsz a közösségi médiában.
- 3 Digitális bőrdiagnosztikai eszköz**
Ajánlást kaphatsz személyre szabott Novage+ rutinodhoz kevesebb mint 2 perc alatt néhány egyszerű, a bőrödre, lakóhelyed éghajlatára és bőrápolási preferenciáidra vonatkozó kérdés megválaszolásával.
- 4 A bőrápolás felfedezése - prezentáció**
Prezentációs anyagok a bőrápolással kapcsolatos találkozókhoz, beléptetéshez és a bőrápoló termékek bemutatásához.
- 5 A Wellosophy-val kapcsolatos prezentációs anyagok találkozókhoz, beléptetéshez és a Wellosophy termékek bemutatásához.**
- 6 Wellosophy termékkatalógus**
Útmutató az Oriflame Wellosophy termékekhez és rutinhoz.
- 7 Oriflame katalógus**
Megtalálhatod benne az új termékeket és a nagyszerű ajánlatokat.
- e-Katalógus**
Oszd meg az e-katalógust, amelyben vásárlóid közvetlenül a kosárba tehetik a termékeket, vagy regisztrálhatnak Tagként vagy Brand Partnerként.
- Wellness Club**
Egy közösség, ahol a résztvevők egy 12-hetes programban vesznek részt, hetente találkoznak, támogatást kapnak és megosztják egymással tapasztalataikat az egészséges életmóddal kapcsolatban.
- 9**

Beléptetési segédeszközök



- 10 **Videók a lehetőségről**
Videók beléptetéshez - hogy felkelthesd az érdeklődést az Oriflame-hez történő csatlakozás iránt.
- 11 **Oriflame Lehetőség prezentáció**
Inspiráló módon mutatja be az Oriflame Lehetőséget.
- 12 **The Perfect Start – Az első 90 napod**
Útmutató a kezdéshez lépésről lépésre független Oriflame Brand Partnerként.

Üzlet menedzsment segédeszközök



- 13 **Mobil Iroda**
Ez a személyes üzleti fiókod. Segítségével irányíthatod az üzletedet, tájékoztatást kaphatsz a legfrissebb újdonságokról és információkról programokkal kapcsolatban, leadhatod rendelésedet és felépítheted Brand Partner hálózatodat.
- 14 **Oriflame App**
Termékinformációk nyújtása, rendelések leadása és követése.
- 15 **Üzleti App (Business App)**
Üzleted növelése és irányítása aktuális adatok alapján.

A szabályok szerint játszunk

Oriflame Brand Partnerként az Etikai kódexben, valamint az Üzletszabályzatban leírtak vonatkoznak rád. Más politikánkkal és iránymutatásainkkal együtt ezek határozzák meg azt a keretet, amely elvezet helyes döntések meghozatalához az üzletben - magas szintű integritással és szilárd etikai és erkölcsi meggyőződéssel. Ezért mindannyian közös felelősséggel tartozunk az Etikai kódex és az Üzletszabályzat iránt.

Ha bármikor olyan viselkedést tapasztalsz vagy jut tudomásodra, amely veszélyezteti Etikai kódexünket vagy Üzletszabályzatunkat, számítnunk arra, hogy erről értesítsz bennünket és segítesz nekünk ezen probléma

megoldásában. Etikai kódexünk, Üzletszabályzatunk és egyéb irányelveink mellett mindig be kell tartanod az adott országban érvényes törvényeket és jogszabályokat.

Minden eddiginél szenvedélyesebben dolgozunk azon, hogy lehetővé tegyük az emberek számára, hogy megvalósíthassák álmaikat, jutalmakban részesüljenek, utazhassanak, élvezhessék termékeinket és csodálatos legyen a megjelenésük. Vállalkozói szemléletünknek köszönhetően mindig a hatékonyságra és a kiválóságra törekszünk. Mi mindannyian az Oriflame világméretű közösségének részei vagyunk, és ha együtt dolgozunk és támogatjuk egymást, megvalósulhat álmunk, hogy mi legyünk a #1 közösségi értékesítésű szépségipari vállalat.



Oriflame Üzletszabályzat

Etikai kódex és Üzletszabályzat

Fontos, hogy végigolvasd az Oriflame Etikai kódexet ("Kódex") és az Üzletszabályzatot ("Szabályzat"), mivel ezek szerves részét képezik a Brand Partner felvételi kérelemnek.

Az Oriflame Brand Partner köteles betartani az Etikai kódexben és az Üzletszabályzatban foglaltakat, valamint azok minden olyan módosítását, amelyet közzétettek hírlevélben, vagy más módon közöltek az Oriflame Brand Partnerrel.

Az Oriflame fenntartja a jogot, hogy bármikor, azonnali hatállyal megszüntesse azon Oriflame Brand Partnerek tagságát, akik a felvételi kérelemre vonatkozó nyomtatványon hamis adatokat szolgáltatottak, továbbá azokat, akik megsértették az Etikai kódexben, illetve az Üzletszabályzatban foglaltakat. A kizárt Oriflame Brand Partnerek elveszítik valamennyi, a tagsággal járó jogukat és kiváltságukat, beleértve a hálózatukat is. Az Etikai kódex és az Üzletszabályzat Brand Partnereink védelmét szolgálja, és biztosítja, hogy minden Oriflame Brand Partner ugyanazt a magas színvonalat nyújtsa. Az Oriflame etikai normáinak megfelelően az Oriflame Brand Partnertől 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 az Etikai kódexben vagy az Üzletszabályzatban.



Az Oriflame Etikai kódexe

Az Oriflame Brand Partnereként az Oriflame-es tevékenységemet az alábbi elvek szerint folytatom:

- 1** Betartom és követem az Üzletszabályzat által előírtakat abban a formában, ahogy azok az Oriflame Üzletszabályzatában és a vállalat egyéb kiadványaiban megfogalmazásra kerültek. Nemcsak a Szabályzatban konkrétan leírtakat tartom be, hanem a szöveg szellemiségét is figyelembe veszem.
- 2** Oriflame Brand Partnereként üzletem működtetésében vezérelvem az, hogy bárkivel is kerüljek kapcsolatba, olyan tisztességesen és becsületesen foglalkozzam vele, mint amelyet én is elvárnék másoktól saját magamra vonatkozóan.
- 3** Vásárlóimnak és a Brand Partnereimnek 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 szakirodalom is említ.
- 4** Udvariasan és gyorsan szolgálom ki a vásárlóimat, e szerint járok el a rendelések felvétele és a reklamációk kezelése során is. A termékcserére vonatkozó eljárást a hivatalos Oriflame szakirodalomban foglaltak szerint folytatom le.
- 5** A hivatalos Oriflame szakirodalomban szereplő, az Oriflame Brand Partnerekre (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 építünk.
- 9** Tisztában vagyok vele, hogy az Üzletszabályzatban és az Etikai kódexben foglaltak megtartása feltétele az Oriflame tagságomnak.

ÜZLETVITELI IRÁNYELVEK

Oriflame Üzletszabályzat

Jelen Üzletszabályzat, és a benne hivatkozott valamennyi egyéb dokumentum (a továbbiakban "Szerződési feltételek") tartalmazza a Brand Partnerekre irányadó szabályokat, irányelveket, jogokat és kötelezettségeket. Ezek elfogadásával kötelező erejű szerződés (a továbbiakban "Szerződés", "Brand Partner Szerződés") jön létre az Oriflame Holdings BV bejegyzett székhely: Hoogstraat 8, 5462 CX Veghel, Hollandia; adószám: 006687702B01 (a továbbiakban: „Oriflame”, „mi”, „minket”, „nekünk”) és Ön (a továbbiakban: "Ön" vagy "Oriflame Brand Partner" vagy "Brand Partner") között és minden korábbi megállapodás, nyilatkozat vagy kötelezettségvállalás helyébe lép. Jelen Szerződési feltételeket a weboldalunkon közzétettük, így elérhetőek az Ön számára, javasoljuk, hogy jelen Üzletszabályzatot és az ezt alkotó összes többi dokumentum egy példányát nyomtassa ki, vagy elektronikus formában elmentve őrizze meg.

1. DEFINÍCIÓK

Az Üzletszabályzatban a következő fogalmak az alább meghatározott értelemmel bírnak:

- I. Etikai Kódex és az Üzletviteli Irányelvek:** olyan kötelező érvényű rendelkezések, amelyek az Oriflame BCM Üzleti Modell részét képezik, és amelyek a Brand Partnereknek az Oriflame-mel, valamint a Vásárlókkal és más Brand Partnerekkel szembeni magatartását szabályozzák;
- II. Vásárló:** bármely természetes személy – függetlenül attól, hogy rendelkezik-e Oriflame regisztrációval – aki online (pl. az Oriflame honlapon keresztül) vagy más úton vásárol Oriflame Terméket és ezt teljes egészében vagy lényeges részében a gazdasági vagy szakmai tevékenysége körén kívül teszi;
- III. Oriflame-katalógus vagy Katalógus:** az Oriflame által meghatározott időszakonként kiadott papíralapú vagy elektronikus brossúra, amely az Oriflame által kínált Termékeket és azok ajánlott kiskereskedelmi árait tartalmazza;
- IV. Katalógus-időszak:** azon időszak, amely a Katalógus borító oldalán feltüntetésre kerül, és amely időszak alatt a Katalógusban foglalt ajánlatok érvényesek;
- V. Kereskedelmi programok:** az Oriflame által időről időre meghirdetett marketing, értékesítési és ösztönző programok;
- VI. Oriflame – cégcsoport:** az Oriflame Holdings BV, annak legfőbb holdingtársasága, és minden olyan jogalany, amely közvetlenül vagy közvetve e legfőbb holdingtársaság irányítása alatt áll;
- VII. Oriflame Termékek vagy Termékek:** az Oriflame védjegy alatt értékesítésre kínált kozmetikai termékek és kapcsolódó kiegészítő termékek, továbbá meghatározott étrend-kiegészítő termékek, élelmiszerek amelyek jellemzői az Oriflame-katalógusban feltüntetésre kerülnek;
- VIII. BCM Üzleti Modell:** az Oriflame-mel való együttműködésből származó előnyöket és az Oriflame által kínált jövedelemszerzési lehetőséget részleteiben bemutató dokumentum. A BCM Üzleti Modell elektronikus formában innen letölthető.
- IX. Oriflame védjegyek:** az Oriflame név, az Oriflame logó, továbbá az általunk gyártott, kínált, értékesített és továbbforgalmazott Oriflame Termékek és Termék-családok nevei;
- X. Szabályzatok és eljárások:** azon dokumentumok, amelyek a BCM Üzleti Modell és a kereskedelmi programok keretében nyújtott árengedményeket és jövedelmeket szabályozzák. A szabályzatok és eljárások megtekinthetőek a honlapunkon:
Hitelszabályzat, Reklamációs szabályzat, Marketing Szabályzat xi.
Árak: Az Oriflame Termékeknek az Oriflame által meghatározott árai,

amelyek a megrendelés leadásának időpontjában érvényes árlistán feltüntetett árai;

XII. Földrajzi terület vagy Terület: Magyarország;

XIII. Személyes adatok: az Oriflame Brand Partnerként történő regisztrációja során megadott adatai, valamint az Önre vonatkozó bármely további információ, amelyet Ön időről időre rendelkezésünkre bocsát;

XIV. Személyes Információk: közvetlenül vagy közvetve a Vásárlókra, Brand Partnerekre és más harmadik felekre vonatkozó információk, amelyeket Ön gyűjt vagy más módon kezel az Oriflame-mel fennálló kapcsolata során;

2. REGISZTRÁCIÓ ÉS BRAND PARTNERI TAGSÁG

- 2.1. Ön azt követően válik regisztrált Brand Partnerré, hogy a felvételi kérelmének helyt adva az Oriflame az Ön részére Brand Partneri kódszámot ad. Az Oriflame Brand Partneri felvétel feltételeit az Üzletviteli Irányelvek a Tagságra vonatkozó szabályok c. fejezete tartalmazza.
- 2.2. Fenntartjuk a jogot, hogy éves adminisztrációs díjat számítsunk fel a regisztrációkor és annak minden évfordulóján. A regisztrációs díj magában foglalja a kezdő készletet. Ezek a díjak az első és ezt követően az aktuális vásárlási számlán kerülnek feltüntetésre.
- 2.3. Brand Partneri tagsága automatikusan megszűnik (i) a regisztráció első évfordulójával ha ezen idő alatt Ön nem ad le megrendelést, illetőleg (ii) 12 hónappal az utolsó rendelés leadását követően.
- 2.4. Amennyiben nem újítja meg Brand Partneri tagságát, a Brand Partneri Szerződése automatikusan megszűnik, de Ön továbbra is az Oriflame tagjaként marad regisztrálva az Online vásárlókra és tagokra vonatkozó általános szerződési feltételek és az Online vásárlókra és tagokra vonatkozó adatvédelmi irányelvek alapján, ami lehetővé teszi, hogy továbbra is vásárolhasson Oriflame termékeket. A Brand Partnerekre és a tagok tagságának fel- és leminősítésére vonatkozó szabályokra vonatkozó kiegészítő információkat a vonatkozó irányelvek tartalmazzák.
- 2.5. Mind Ön, mind az Oriflame jogosult a tagsági jogviszonyt bármikor felmondani a jelen Szerződési feltételekben foglaltak szerint.
- 2.6. A tagság személyhez kötött; az Oriflame előzetes írásbeli hozzájárulása nélkül és anélkül, hogy megfelelné az Étikai kódex, illetve a Magatartási szabályok követelményeinek a jogviszonyból eredő jogok és kötelezettségek nem ruházhatók át harmadik személyre.
- 2.7. Engedély nélküli regisztráció nem megengedett. Ön ezúton vállalja, hogy teljes mértékben felel az ilyen regisztráció miatt felmerülő követelésekért, költségekért és összegekért, és teljes mértékben kártalanítja az Oriflame-et az ilyen jogosulatlan regisztráció miatt felmerülő követelésekért, költségekért és összegekért.
- 2.8. Ön a regisztrációt követően:
 - 2.8.1. jogosult a jelen Szerződési feltételeknek megfelelően Oriflame Terméket vásárolni, és a BCM Üzleti Modellben, a Szabályzatokban és eljárásokban meghatározott egyéb kedvezményekre és juttatásokra igényt tartani;
 - 2.8.2. köteles a Szerződési feltételekben előírt rendelkezéseket teljes mértékben megtartani.

3. FELMONDÁSI ÉS VISSZAKÜLDÉSI JOG, VALAMINT A TAGSÁG MEGSZÜNTETÉSÉNEK KÖVETKEZMÉNYEI

- 3.1. Ön bármikor jogosult Brand Partneri tagságát egyoldalú írásbeli jognyilatkozattal indokolás nélkül felmondani. Felmondásának kézhezvételét követően haladéktalanul jelezzük Ön felé a felmondás tudomásul vételét. A felmondó nyilatkozat megküldéséhez használhatja űrlapunkat is.
- 3.2. Ha Ön a regisztrációját követő 30 naptári napon belül felmondja a jelen szerződést, akkor visszatérítjük Önnek az összes díjat és költséget, és elfogadjuk a megrendelt, de még nem szállított Termékek vagy szolgáltatások lemondását, valamint az Ön által megvásárolt összes Termék (beleértve a képzési és promóciós anyagokat, üzleti kézikönyveket és készleteket) visszaküldését. Biztonsági és higiéniai okokból megtagadhatjuk az olyan termékek átvételét, amelyek felbontásra kerültek, tehát a termékek már nem olyan állapotban vannak, mint a vásárláskor. A termékek vételárát a termékek visszaszállításakor, vagy a lehető leghamarabb visszatérítjük, ha a termékeket még nem szállítottuk ki.
- 3.3. Ha Ön a Brand Partneri tagságáról lemond és jelen szerződést későbbi időpontban felmondja, vagy ha az Oriflame mondja fel indoklás nélkül a szerződést, úgy kértésre
 - 3.3.1. a Termékeket visszavásároljuk Öntől, a következő feltételek teljesülése esetén:
 - 3.3.1.1. azon Termékek küldhetők vissza, amelyeket az azt megelőző 12 hónap során vásárolt, ilyen esetben az eredeti nettó vételár 90%-át visszatérítjük Önnek, mindazon összegek levonásával, amit a Termék megvásárlásával összefüggésben Önnek fizettünk; és
 - 3.3.1.2. a visszaküldött Termékeknek forgalomképesnek kell lenniük, ami azt jelenti, hogy nem használták, nem bontották ki, vagy bármilyen más módon nem sérültek meg, a szavatosság idejük nem járt le és még szerepelnek a katalógusunkban.
 - 3.3.2. visszatérítjük az Ön által a lemondását vagy felmondását megelőző 30 napon belül befizetett, a Brand Partnerré váláshoz vagy az annak megmaradásához szükséges díjakat.
- 3.4. Ha úgy dönt, hogy lemond a tagságáról és felmondja a Brand

4. A TERMÉKEK ADÁSVÉTELE

A. MEGRENDELÉS LEADÁSA

- 4.1. Ön megrendelését a Katalógusból a megvásárolni kívánt Termékek kiválasztásával adhatja le. A megrendelés leadása a kiválasztott Termékek adásvételére vonatkozó szerződés megkötésére irányuló ajánlatnak minősül.
- 4.2. A megrendelés leadása a következő lépések végrehajtásával történik meg:
 - 4.2.1. online megrendelés esetén, amennyiben Ön kiválasztotta a megvásárolni kívánt Termék(ek)et a "VÁSÁRLÁS" gomb megnyomásával; a kosár tartalmát Ön bármikor jogosult megtekinteni és módosítani a Termék(ek) mennyiségének

ÜZLETVITELI IRÁNYELVEK

Oriflame Magatartási Szabályzat

- 4.2.2. Ön rendelkezésünkre bocsátotta a szállításhoz szükséges személyes adatait valamint
- 4.2.3. Ön megjelölte a szállítás és a fizetés Ön által kiválasztott módját.
- 4.3. Amennyiben online megrendelése leadásra (elküldésre) került, úgy annak módosítása a honlapon keresztül már nem lehetséges; kérjük, ilyen esetben vegye fel a kapcsolatot az Ügyfélszolgálattal: info@oriflame.hu mail címen.
- 4.4. Az online megrendelés elfogadása esetén automatikus visszaigazolást küldünk az Ön részére e-mailben a Brand Partneri regisztrációkor vagy a későbbiekben megadott email címére; ezzel a felek között az adásvételi szerződés létrejön. Az Oriflame jogosult a megrendelés elfogadását indokolás nélkül megtagadni. Ez esetben az Ön által már esetlegesen teljesített kifizetést teljes egészében visszatérítjük.
- 4.5. A megrendelés visszaigazolásán kívül megkapja a termékek kiszállításának részleteit és minden egyéb szükséges információt.
- 4.6. Online megrendelés esetén kéjük, legyen figyelemmel az alábbiakra:
- 4.6.1. a létrejött adásvételi szerződés nem kerül szövegszerűen lementésre és nem lesz hozzáférhető. A szerződés részeit az Ön megrendelése, továbbá a honlapon elérhető vagy az Oriflame által más módon közölt Szerződési feltételek (amelyek nyomtathatók vagy lementhetők) képezik;
- 4.6.2. a szerződés kizárólag magyar nyelven köthető, más nyelven nem;
- 4.6.3. az Oriflame a jelen Szerződési feltételek 10. fejezetében meghatározott Kódexekben foglaltakat magára nézve kötelezőnek ismeri el.
- 4.7. A leadott és kifizetett megrendelés nem vonható vissza, az 5. fejezetben foglalt elállás esetét kivéve.
- 4.8. Megrendelését Ön a nap folyamán bármikor leadhatja, kivéve a katalógus-időszak záraskori rövid időszakokat, amikor a honlap elérhetősége a Katalógus frissítése miatt rövid ideig korlátozott.
- 4.9. Nem áll rendelkezésre minden időpontban az általunk kínált valamennyi Termék. Amennyiben valamelyik Termék nincs készleten a megrendelés leadásának időpontjában, úgy megtesszük az egyszerű elvárható erőfeszítéseket, hogy erről Önt a megrendelés véglegesítése előtt megfelelő módon tájékoztassuk annak érdekében, hogy megrendelését megfelelően módosíthassa vagy törölhesse.
- 4.10. Az online Katalógus és rendelési lehetőség alkalmanként, korlátozott időtartamra karbantartás vagy különféle technikai problémák miatt nem elérhető. Az Oriflame nem felel ezekért a korlátozásokért, és kizárja az ilyen esetekkel kapcsolatosan a Vásárlók vagy a honlap egyéb látogatói által előterjesztett kárigényekkel szembeni felelősségét.
- 4.11. Kivételes jelleggel lehetőséget biztosítunk arra online eszközünk útján, hogy Ön más nevében adjon le megrendelést. Ez kizárólag az Ön személyes csoportjába tartozó Brand Partnerek esetében lehetséges, az ő kifejezett felhatalmazásuk alapján, a BCM Üzleti Modellben meghatározottak szerint. Ezen lehetőség használata során kizárólag Önt terheli felelősség minden felhatalmazás nélküli megrendelésből és általában a személyhez fűződő jogok megsértéséből eredő igényért, továbbá minden olyan költségből vagy kiadásból eredő kárért, amely az Oriflame vagy azon személy részéről merült fel, akinek a nevében Ön a megrendelést leadta.

B. ÁRAK ÉS FIZETÉS

- 4.12. Az Oriflame-katalógusban feltüntetésre kerülő Termék-árak bruttó kiskereskedelmi árak, amelyek a Termékek teljes vételárát jelentik a megrendelés leadásának időpontjában, kivéve, ha ettől kifejezetten eltérő tájékoztatás kerül feltüntetésre. Minden ár Forintban értendő, amely az általános forgalmi adót is tartalmazza.
- 4.13. Az Oriflame fenntartja a jogot, hogy az árakat saját belátása szerint bármilyen időpontban megváltoztassa. Az Ön által kiválasztott Termékek áraiban a megrendelés leadását megelőzően bekövetkezett bármilyen változás azonban csak akkor válik az adásvételi szerződés részévé, amennyiben a felek ezt kifejezetten elfogadják.
- 4.14. A feltüntetett árak nem tartalmazzák a szállítás költségeit, továbbá azon költségeket és díjakat, amelyek a megrendelés során adott kifejezetten erről szóló tájékoztatás értelmében az árakhoz hozzáadásra kerülnek, és melyeknek összege az Ön által választott szállítási lehetőség függvényében változik.
- 4.15. Árainkat időről időre akciók keretében csökkenthetjük. További utólag adott kedvezmény illetheti meg Önt a BCM Üzleti Modell vagy bármely más szabályzat vagy kereskedelmi programban meghatározottakkal összhangban. Ezen kedvezmények a számlán nem minden esetben kerülnek azonnal feltüntetésre. Az árak számításával kapcsolatos bármilyen észrevétel, kérdés esetén kérjük, forduljon Ügyfélszolgálatunkhoz: info@oriflame.hu
- 4.16. Számláját online bankkártyás fizetéssel, banki átutalás útján, vagy a weboldalunkon elérhető Fizetési módok szabályzatban rögzített egyéb módokon egyenlítheti ki.
- 4.17. Kintlévőségeink, követeléseink kezelése harmadik személyi szolgáltató bevonásával is történhet, ennek megfelelően ezen szolgáltató jogosult az Oriflame nevében számlát és a fizetési kapcsolatot egyéb tájékoztatást küldeni az Ön részére. Általános szabályként rögzíthető, hogy a számlán szereplő összeget a számlán meghatározott fizetési határidőig kell megfizetni. Késedelmes fizetés esetén a késedelemmel érintett időszak minden napjára késedelmi kamat kerül felszámításra, melynek mértéke a Magyar Nemzeti Bank által meghatározásra kerülő jegybanki alapkamat két százalékponttal megnövelt értéke; ezen felül a követelés behajtásának indokolt költségei is áthárításra kerülnek.
- 4.18. A fizetési lehetőségekkel – így pl. halasztott fizetés megnyitásának lehetőségével – kapcsolatban kérjük, érdeklődjön Ügyfélszolgálatunknál (info@oriflame.hu).
- 4.19. A bankkártyás fizetések biztonságossága érdekében minden fizetési információ titkosított (kódolt). Az Oriflame kizárólag hitelesített fizetési szolgáltatókkal áll kapcsolatban, így a bankkártya-adatok kezelése mindenkor szabályszerűen, a bankkártya-adatok kezelésre vonatkozó nemzetközi biztonsági standardokkal összhangban történik.
- 4.20. Honlapunkon lehetőséget biztosítunk utomatikus bankkártyás fizetésre, úgy Ön kifejezetten engedélyezheti e kényelmes fizetési mód használatát. Ez esetben bármely jövőbeni megrendelés esetén a fizetési határidő napján terheljük meg a bankszámláját. Az automatikus bankkártyás fizetési mód engedélyezését Ön bármikor visszavonhatja a felhasználói fiókján belül a Profil beállítások/ Fizetés oldalon.
- 4.21. Ön beleegyezik, hogy elektronikus számlákat kapjon. A számlát a Rendelési előzmények oldalon érheti el.

C. A TERMÉKEK KISZÁLLÍTÁSA ÉS A KÁRVESZÉLY ÁTSZÁLLÁSA

- 4.22. A megrendelt Termékek kiszállítását kizárólag Magyarország területére vállaljuk.
- 4.23. A Termékek átvételének helyét megrendelésekor tudja megválasztani.
- 4.24. Megrendelését a lehető leggyorsabban, de legfeljebb a megrendelés általunk történő visszaigazolását követő 30 napon belül feldolgozzuk, és a csomagot átadjuk. Nem vállalunk felelősséget a szállítás késedelmes voltáért, ha a késedelem rajtunk kívül álló okok miatt következik be.
- 4.25. A Termékekre vonatkozó tulajdonjog és a kárveszély a Termékek átadásával szállít át.
- 4.26. Az Oriflame nem vállal felelősséget valamely megrendelés hibásan vagy késedelmesen teljesített szállításából, vagy esetlegesen a szállítás elmaradásából eredő bármilyen kárért, ha annak oka, hogy Ön személyes adatait hibásan vagy hiányosan adta meg.
- 4.27. Fenntartjuk a jogot, hogy a megküldött megrendelés teljesítését bármely időpontban visszautasítsuk, ha alapos indokkal feltételezhető, hogy Ön megszegte a jelen Szerződési feltételek bármely rendelkezését.

D. TERMÉKEINK MEGFELELŐSÉGE

- 4.28. Szavatoljuk, hogy az ORIFLAME termékek gyártása a Kozmetikumok Helyes Gyártási Gyakorlatára (GMP) vonatkozó útmutatót tartalmazó ISO 22716:2007 szabvány, valamint az ORIFLAME Helyes Gyakorlat Kódexe követelményeinek megfelelően történik.

5. A MEGRENDELÉSEKRE VONATKOZÓ ELÁLLÁSI JOG

- 5.1. Az Oriflame szigorúan betartja a Magyarországon érvényes a Termékek visszavételére irányadó szabályokat (ld. 5.3 pontot a részletekre vonatkozóan).
- 5.2. A megrendelés átvételét követően szükséges, hogy a Vásárló ellenőrizze annak tartalmát, annak érdekében, hogy megbizonyosodjon arról, hogy a csomag a szállítás során megrongálódott Terméke(ke)t nem tartalmaz. Kérjük, hogy Ön (vagy a Termék(ek)et Ön nevében átvevő személy) haladéktalanul értesítse az Ügyfélszolgálatunkat a panaszok benyújtására szolgáló nyomtatvány kitöltésével, a sérülés/hiba megjelölésével. Panaszát e-mailben info@oriflame.hu is elküldheti a részünkre.
- 5.3. A Termék visszaküldéséhez és az ár visszatérítéséhez való jog
- 5.3.1. Önnek joga van a megrendelt Termék(ek) adásvételétől indokolás nélkül elállni az 5.3.2 pontban megjelölt határidőn belül. Ez azt jelenti, hogy ezen időszak alatt, ha Ön meggondolná magát, vagy bármilyen okból úgy döntene, hogy nem akarja a Terméke(ke)t megtartani, úgy elegendő tájékoztatnia minket elállási szándékáról, és mi visszatérítjük a Termék(ek) vételárát.
- 5.3.2. Az elállás joga Önt akkor is megilleti, ha a megrendelés visszaigazolását tartalmazó e-mailt már megkapta, vagy a megrendelést az Ügyfélszolgálat már szóban visszaigazolta; legfeljebb azonban 14 naptári nap áll az Ön rendelkezésére az elállási jog gyakorlására, azzal, hogy az időszak kezdete az a nap, amikor a Terméket, illetve több Termék megrendelése esetén a megrendelés utolsó Termékét is ténylegesen birtokba vette.

- 5.3.3. Kérjük, hogy elállási nyilatkozatát az Ügyfélszolgálatunkkal online reklamációs felületünkön, e-mailen: info@oriflame.hu, vagy postai úton (1439 Budapest, Pf. 624.) közölje. Az elállási nyilatkozatát benyújthatja formanyomtatványon is, azonban ennek használata nem kötelező. Ha az elállási nyilatkozat formanyomtatványát elektronikusan tölti ki és azt honlapunkon keresztül nyújtja be, úgy az elállási nyilatkozat kézhezvételéről haladéktalanul visszaigazolást küldünk Önnek e-mailen keresztül. Az elállási nyilatkozatának másolatát a saját maga számára érdemes lehet megőriznie. Önnek egyedül arra kell figyelnie, hogy elállási jogát a rendelkezésére álló határidő lejártát megelőzően gyakorolja. Vita esetén Ön köteles bizonyítani, hogy az elállási határidőt megtartotta. Amennyiben elállási nyilatkozatát e-mailen vagy postán küldi meg a részünkre, abban az esetben az elállás az e-mail elküldésével, vagy a postára adással hatályosul.
- 5.3.4. Teljes egészében visszatérítjük az Ön részére a Termék(ek)ért fizetett vételárát és a szállítás költségét. (Az általános, legolcsóbb kiszállítási módtól eltérő szállítási lehetőség választása esetén a szállítási többletköltségek Önt terhelik.) A visszatérítendő vételár összegéből levonásra kerülhet a visszaküldött Termék(ek) értékében bekövetkezett olyan értékcsökkenés, amely a Termék(ek) nem rendeltetésszerű vagy szükségtelen használatából ered, tehát ami a szokásos próbához elégséges használatot meghaladja. Ön csak azon termékek értékcsökkenéséért felel, amely a termékek jellegéhez, jellemzőihez és működéséhez szükséges használattól eltérő használatból ered. A vételár visszatérítése érdekében a szükséges lépéseket haladéktalanul megtesszük. A visszatérítésre sor kerül legkésőbb (a) 14 naptári napon belül azt követően, hogy bármely kiszállított Termék Öntől hozzánk visszaérkezik, vagy (amennyiben ez korábbi időpont) (b) 14 naptári napon belül azt követően, hogy Ön hitelt érdemlően igazolja, hogy a Termék(ek)et visszaküldte a részünkre, illetőleg (c) amennyiben Termék visszaküldésére nem kerül sor, 14 naptári napon belül az elállási nyilatkozat közlését követően. Amennyiben a Termék visszaküldésére azért került sor, mert a termékleírás nem volt pontos vagy a Termék egyéb okból nem megfelelő, úgy a teendőkre ld. az 5.3.5. pontban írtakat.
- 5.3.5. Amennyiben a Termék visszaküldésére azért került sor, mert a termékleírás nem volt pontos vagy a Termék egyéb okból nem megfelelő, úgy teljes egészében visszatérítjük a Termék vételárát, a szállítás költségét és minden olyan indokolt költséget, amely a Termék(ek) visszaküldése során Önnél felmerült.
- 5.3.6. A visszatérítést a bankszámlára, illetőleg az Ön által a fizetésre használt más csatorna útján teljesítjük, kivéve, ha Ön ezzel kapcsolatban kifejezetten másként rendelkezik. A visszafizetéssel kapcsolatosan Önt díj vagy költség nem terheli.
- 5.3.7. Amennyiben a Termékek már kiszállításra kerültek:
- 5.3.7.1. úgy Ön köteles az(oka)t késedelem nélkül, de legkésőbb az elállási nyilatkozat közlését követő 14 naptári napon belül visszaküldeni a részünkre. A határidő abban az esetben minősül

ÜZLETVITELI IRÁNYELVEK

Oriflame Magatartási Szabályzat

megtartótnak, amennyiben a Termék(ek) visszaküldése a 14 naptári napon belül megtörténik;

5.3.7.2. a Termék(ek) visszaküldésével felmerülő közvetlen költségek Önt terhelik, kivéve, ha a Termék visszaküldésére azért került sor, mert a termékleírás nem volt pontos vagy a Termék egyéb okból nem megfelelő (ld. 5.3.5. pont); továbbá

5.3.7.3 Ön köteles a birtokában lévő Termékeket megőrizni, és a felelős őrzés ideje alatt a Termékekről megfelelően gondoskodni.

5.3.8. Az elállási jogra vonatkozó részletes szabályok, valamint a jog gyakorlására vonatkozó útmutató itt elérhető el. (ld. 5.3.4 fejezetet.)

5.3.9. Jogi kötelezettségünk, hogy olyan Termék(ek)et bocsássunk a rendelkezésére, amely(ek) megfelel(nek) a szerződésben foglaltaknak. Ön fogyasztóként minden esetben jogosult hibás vagy nem a tájékoztatásnak megfelelő Termék(ek) esetén igényét érvényesíteni. A jogszabályokból eredő fogyasztói jogosultságait az Üzletszabályzatban foglalt rendelkezések vagy az 5.3 fejezet szerinti termék-visszavételi garanciánk nem korlátozza. A fogyasztókat a Földrajzi terület vonatkozásában megillető jogosultságok tekintetében további tájékoztatást a Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóságtól (NFH) kérhet.

5.4. Garantáljuk a minőségét minden olyan terméknek, amely az ORIFLAME márkajelzést viseli, továbbá szavatoljuk, hogy az általunk vagy a részünkre gyártott ilyen termékek a legmagasabb minőséget képviselik. Biztosak vagyunk abban, hogy Termékeink megfelelnek majd Vásárlóink elvárásainak. Erre tekintettel Oriflame-garancia szolgáltatásunk útján további jótállási jogokat biztosítunk, amely alapján Ön kicserélést vagy ár-visszatérítést kérhet minden olyan Termék esetén, amellyel Ön bármilyen oknál fogva nem elégedett teljes mértékben. Igényét a Termék átvételétől számított 30 napon belül kell érvényesíteni. A garancia nem vonatkozik olyan Termékre, amelyet szándékosan megrongáltak vagy nem rendeltetésszerűen használtak. A Termék visszaküldésére és az ár visszatérítésére az Oriflame-garancia esetén is az 5. fejezetben foglaltak az irányadók.

6. AZ ORIFLAME BRAND PARTNER KÖTELEZETTSÉGEI

6.1. A Brand Partnernek mindenkor független személyként és nem az Oriflame ügynökéként vagy alkalmazotjaként kell eljárnia. A Brand Partner nem jogosult tárgyalni vagy közvetítőként fellépni az Oriflame és más Brand Partnerek, valamint harmadik felek közötti szerződések megkötése során, és nem rendelkezik felhatalmazással arra, hogy a mi nevünkben vagy a mi megbízásunkból, illetve az Oriflame csoport bármely más vállalat nevében és megbízásából vásároljon, eladjon vagy általában bármilyen szerződést kössön. A Brand Partner tudomásul veszi és elfogadja, hogy nem minősül „kereskedelmi ügynöknek” a Területen alkalmazandó törvények értelmében, és nem jogosult semmilyen kártérítésre vagy kártalanításra a jelen kapcsolat megszűnésekor.

6.2. Amennyiben Ön üzleti tevékenységet kíván folytatni a BCM Üzleti Modellhez vagy az Oriflame egyéb kereskedelmi programjaihoz kapcsolódóan, úgy köteles megszerezni a tevékenység végzéséhez szükséges valamennyi engedélyt, valamint a Földrajzi területen

irányadó, a független gazdasági tevékenység végzése esetén előírt valamennyi bejelentési és nyilvántartásba-vételi kötelezettségnek – ideértve pl. az adatvédelmi nyilvántartásba vételt (ld. 6.9 pont) és adójogi bejelentést – eleget tenni. Az ilyen tevékenységekre vonatkozó adók, illetékek, társadalombiztosítási járulékok és díjak bejelentése, illetve megfizetése kizárólag Önt terheli. Az Oriflame-mel fennálló szerződéses jogviszonyból eredően Önt megillető összes árbevétel, eredmény, jövedelem után valamennyi adóbevallási és adófizetési kötelezettség kizárólag Önt terheli, e kötelezettségek teljesítéséért kizárólag Ön felelős. Kizárólag az Ön felelőssége továbbá annak biztosítása, hogy a Vásárlói személyes adatainak kezelése minden szempontból megfelel a nemzeti adat-és személyiséggjog-védelmi szabályoknak (ld. 6.9. – 6.15. pontok).

6.3. Az Oriflame biztosítja a Termékek visszavételét és kicserélését a jelen Szerződési feltételekben foglaltaknak megfelelően mind a Vásárlói, mind pedig az Ön számára. Ön Brand Partnerként tudomásul veszi, hogy az Ön felelőssége a Vásárlóit a Termékek visszaküldésére vonatkozó jogokról megfelelően tájékoztatni, illetőleg a nevükben Ön köteles a Termékek Oriflame részére történő visszaküldését elvégezni.

6.4. Ön Brand Partnerként nem veszélyeztetheti az Oriflame jó hírnevét. Nem jogosult nyilatkozatával vagy cselekményével az Oriflame vagy az Oriflame Termékek jó hírnevét csorbítani, károsítani. Üzleti tevékenysége során jogszerűen és az etikai elvárásoknak megfelelően köteles eljárni; a Termékekkel és az Oriflame kereseti lehetőséggel kapcsolatban nem tehet semmilyen hamis, félrevezető vagy eltúlzott állítást.

6.5. Ön elfogadja, hogy az Oriflame-védjegyek, így a kereskedelmi név és a logó, az on-line eszközeink és az adatbázisaink az Oriflame tulajdonát képezik, és azokat köteles tiszteletben tartani. A félreértések elkerülése végett rögzítjük, hogy Az Oriflame-névhez kapcsolódóan felhalmozódó eszmei érték (goodwill) is az Oriflame-t illeti meg. Az Oriflame kérésére Ön köteles ezt írásban is megerősíteni, az Oriflame által e célból kiállított megfelelő okirat aláírásával.

6.6. A Brand Partner egyetért és elfogadja, hogy a jelen szerződés feltételei és az abban hivatkozott anyagok, beleértve, de nem kizárólagosan a BCM Üzleti Modellt, a Kereskedelmi Programokat, a Kereskedelmi Programokat is tartalmazó Szabályzatokat és Eljárásokat, adatbázisainkat (beleértve, de nem kizárólagosan a személyes adatokat tartalmazó adatbázisokat) és online eszközeinket, vagyoni értékekkel bíró információknak minősülnek és szellemi alkotáshoz fűződő jogok alá tartoznak. A Brand Partner nem használhatja azokat vagy azok bármely részét a jelen megállapodásban engedélyezett tevékenységen kívül.

6.7. Ön jogosult lehet kedvezményekre, ha a vonatkozó Kereskedelmi program vagy a Szabályzat és eljárások feltételei lehetővé teszik.

6.8. Az Oriflame termékek, az Oriflame üzleti lehetőség vagy más Brand Partnerek számára készített promóciós vagy képzési anyagok bemutatása során, amelyekért díjat számíthaton fel, Ön köteles az Etikai Kódexben, valamint az Üzletviteli Irányelvekben foglaltakat szigorúan betartani.

Adatvédelmi kötelezettségek

6.9. Ön Brand Partnerként jogosult a Vásárlói Személyes Információit gyűjteni, nyilvántartásba venni, tárolni, felhasználni és időszakonként frissíteni. Mint ezen Személyes Információk független adatkezelője Ön garantálja, hogy vonatkozó valamennyi adatvédelmi jogszabálynak megfelelően végzi a tevékenységét.

Ezen szabályok értelmében előfordulhat, hogy Ön köteles nemzeti adatvédelmi hatóságnál adatkezelőként nyilvántartásba vételét kérelmezni, kivéve, ha az Ön esetében jogszabály valamely rendelkezése a nyilvántartásba vétel alól felmentést ad. Kizárólag Önt terheli felelősség a jogszabály értelmezése, és ennek alapján a nyilvántartásba vételi eljárás lefolytatása vagy mellőzése, továbbá az adatkezelésre vonatkozó előírások betartása tekintetében.

- 6.10. Ha Ön a vásárlói valamelyikét szponzorálni kívánja a Brand Partnervá válása érdekében, úgy tőle közvetlenül Személyes Információkat gyűjthet. Önnek az Önnel időről-időre közölt szponzorálási eljárásaink szerint kell eljárnia annak biztosítása érdekében, hogy a Személyes Információk kezelése mindenkor megfeleljen a vonatkozó jogszabályoknak.
- 6.11. Ön különösen köteles a megfelelő technikai és szervezési-biztonsági intézkedéseket megtenni annak érdekében, hogy a Személyes Információk a gondatlanságból bekövetkezett/véletlen vagy jogellenes szándékos megsemmisítéssel, elvesztéssel, megváltoztatással, jogosulatlan kiszolgáltatással vagy hozzáféréssel (pl. amikor az adatkezelés hálózaton keresztül történő adattovábbítást is magában foglal), vagy egyéb jogellenes felhasználással szemben megvédje. Ezen intézkedéseknek az adatok védelmét olyan szinten kell biztosítaniuk – figyelemmel az elérhető technikai megoldásokra és ezek bevezetésének költségeire is –, amely megfelel az adatkezelés módjából eredő veszélyeknek és a védendő személyes adatok jellegének.
- 6.12. Ha Ön az adatbiztonsági szabályok olyan megsértéséről szerez tudomást, amely Személyes Információk nem szándékolt vagy jogszerűtlen megsemmisüléséhez, elvesztéséhez, megváltoztatásához, jogosulatlan nyilvánosságra kerüléséhez vagy hozzáférhetővé válásához vezet, köteles az Oriflame-t haladéktalanul értesíteni a privacy@oriflame.com email-címre küldött üzenet útján, amelyben tájékoztatást kell adnia az incidens jellegéről és az érintett nyilvántartásokról.
- 6.13. Ha egy Vásárló vagy bármely más személy, akinek a Személyes Információit Ön kezeli, bármikor kérelemmel fordul Önhöz a személyes adatok kezelésére vonatkozó jogszabályok szerinti valamely jogának érvényesítése érdekében, Ön köteles eleget tenni a kérelemnek, olyan mértékben, ahogy ezt a vonatkozó jogszabályok által megkövetelik, és összhangban az Oriflame által időről-időre szolgáltatott iránymutatások, eljárások és oktatások tartalmával.
- 6.14. Ön Személyes Információt csak a Vásárlókkal és más Brand Partnerekkel közölt adatkezelési tájékoztatónak megfelelően kezelhet. Az Oriflame-mel fennálló jogviszonyának megszűnése esetén Ön vállalja és szavatolja, hogy késedelem nélkül megsemmisít minden Személyes Információt, ami a birtokában van, vagy amit az ellenőrzése alatt tart.
- 6.15. Mi visszautasítunk minden, bírsággal, költséggel vagy bármely más jellegű kiadással kapcsolatos felelősséget, ami a vonatkozó adatvédelmi jogszabályok megsértésével összefüggésben az Ön részéről felmerül.

Marketing és kereskedelmi kommunikáció

- 6.16. Ön köteles Vásárlóit kifejezetten nyilatkoztatni arra vonatkozóan, hogy kívánna-e Öntől az Oriflame Termékekre vonatkozóan reklámanyagokat kapni; és csak kifejezett hozzájárulás esetén küldtet a számukra ilyeneket. Továbbá köteles e kérdésre adott válaszukat rögzíteni, amely nyilvántartásnak ki kell terjednie a hozzájárulás megadásának dátumára, és a kommunikáció

nyelveként elfogadott nyelvre is. Minden reklámanyagnak tartalmaznia kell egy tájékoztatást a címzett részére arra vonatkozóan, hogy a további üzenetekről leiratkozhat, valamint ennek lehetséges módjairól (amelyek között szerepelnie kell az Ön részére küldött leiratkozó email-üzenetnek). Ön elfogadja és szavatolja, hogy a címzetteknek az ilyen üzenetekkel kapcsolatos választásait tiszteletben tartja.

- 6.17. Honlapunk bizonyos online eszközeinek segítségével Ön felhasználhatja a Vásárlói Személyes Információit arra, hogy a részükre marketing vagy más kereskedelmi üzeneteket küldjön, kizárólag az alábbi feltételek megtartása mellett:
- 6.17.1. eltérő megállapodás hiányában Ön kizárólag azon Vásárló adatainak kezelésére jogosult, aki az Ön szponzoráltjaként regisztrált Brand Partneri tagságra;
- 6.17.2. a marketing vagy más kereskedelmi üzenetek kizárólag az Oriflame Termékekre vonatkozóan tartalmazhatnak tájékoztatót;
- 6.17.3. kifejezetten utalni kell a marketing anyagok vagy más kereskedelmi üzenetek ilyen jellegére;
- 6.17.4. a marketing anyagokon kötelező feltüntetnie feladóként az Ön nevét és elérhetőségét, működő e-mail címét (vagy más hasonló megoldást, pl. egy leiratkozási linket), amelyen keresztül a Vásárló közölheti, amennyiben a jövőben nem kíván többé kereskedelmi tájékoztató anyagokat kapni;
- 6.17.5. a hozzájárulásukat ekként visszavonó Vásárlók részére a továbbiakban marketing vagy más kereskedelmi üzenet nem küldhető;
- 6.17.6. kedvezményes ajánlatok, pl. akciók, ajándékokra vagy jutalomra vonatkozó ajánlatok az irányadó jogszabályokkal összhangban küldhetők, azonban fontos e jellegüket a tájékoztató anyagon egyértelműen feltüntetni, továbbá a kedvezmények igénybevételére vonatkozó feltételeket könnyen hozzáférhető helyen, egyértelmű és nem megtévesztő módon megismerve kell közölni;
- 6.17.7. a marketinganyagok vagy más kereskedelmi üzenetek tartalmának meg kell felelnie a jelen Szerződési feltételekben foglalt előírásoknak, továbbá a kereskedelmi tájékoztatásra vonatkozó egyéb törvényi feltételeknek;
- 6.18. A Brand Partner semmilyen körülmények között nem jogosult az Oriflame nevében vagy javára marketing anyagot vagy más kereskedelmi üzenetet küldeni.

7. AZ ORIFLAME KÖTELEZETTSÉGEI

- 7.1. Az Ön által megrendelt Termékek szállítását a raktárkészlet függvényében teljesítjük.
- 7.2. Az Oriflame kifejezetten kizárja a kárfelelősséget azért, ha a szállítást a Termékek hiánya vagy a raktárkészlet hiánya miatt nem tudja teljesíteni.
- 7.3. Jelen szerződés feltételeinek és a Terület törvényei szerinti kötelezettségeinek betartása mellett a mindenkor hatályos BCM Üzleti Modell, Kereskedelmi programok, Szabályzatok vagy eljárások alapján az Ön részére járó kedvezményeket / kifizetéseket közvetlenül mi vagy más Oriflame vállalat vagy harmadik személy szolgáltatón keresztül teljesítjük.

8. FELMONDÁS, MEGSZÜNTETÉS

- 8.1. Az ORIFLAME jogosult az Ön tagságát és Brand partneri szerződését indoklás nélkül 1 hónapos felmondással vagy azonnali hatállyal megszüntetni, amennyiben Ön:

ÜZLETVITELI IRÁNYELVEK

Oriflame Magatartási Szabályzat

- 8.1.1. olyan nyilatkozatot tesz, vagy olyan személyes adatot szolgáltat, amely – lényegi kérdés tekintetében – hibás, pontatlan vagy valótlan, vagy;
- 8.1.2. felszámolási vagy csődeljárást kezdeményeztek Ön ellen bármely bíróság előtt vagy a tartozásait esedékességkor nem tudja rendezni a hitelszabályzat szerint, vagy;
- 8.1.3. megsérti a Szerződési feltételek bármely olyan rendelkezését, amelynek orvoslása nem lehetséges, illetőleg az Etikai Kódex vagy az Üzletviteli Irányelvek valamely rendelkezésének megszegése esetén; vagy;
- 8.1.4. ha Ön megszegi a Brand Partner Megállapodás bármely rendelkezését, beleértve az itt hivatkozott dokumentumokat is, és orvosolható jogsértés esetén nem orvosolja a jogsértést a tőlünk kapott írásbeli felszólítás kézhezvételét követő 14 napon belül.

8.2 Ha az Ön tagsága és Brand Partneri szerződése a jelen 8. pontban meghatározott körülmények bármelyike alapján megszűnik, Ön nem lesz tagként regisztrálva.

9. PANASZKEZELÉS

- 9.1. Az Oriflame által alkalmazott panaszkezelési eljárás leírását az Üzletviteli Irányelvek tartalmazza.
- 9.2. Bármilyen panasz, kérdés vagy igény esetén Ügyfélszolgálatunkhoz fordulhat e-mailen (info@oriflame.hu) keresztül. Amennyiben nem elégedett az ORIFLAME Ügyfélszolgálatának válaszával, úgy jogosult panaszával a magyarországi Közvetlen Értékesítők Szövetségéhez fordulni (<http://www.dsa.hu/fogyasztok>).

10. ETIKAI KÓDEX / ÜZLETVITELI IRÁNYELVEK

Az Oriflame szigorúan betartja a DSA Közvetlen Értékesítők Szövetsége (KÉSZ) magatartási kódexét, Code of Conduct of Seldia (SELDIA Code of Conduct 2021) & a Közvetlen Értékesítői Egyesületek Világszövetségének (WFDSA) (WFDSA Közvetlen Értékesítés Etikai Kódexe). Az Oriflame megköveteli Brand Partnereitől, hogy szigorúan betartsák ezeket a szabályokat, amelyeket az Oriflame Etikai kódexe és Üzletviteli Irányelve is tartalmaz. Ezen dokumentumok másolatát az Ügyfélszolgálatunkon is beszerezheti a info@oriflame.hu e-mail címen.

11. HIBÁK ÉS HELYESBÍTÉSEK

Noha minden tőlünk telhetőt megteszünk annak érdekében, hogy honlapunkon minden tájékoztatás pontos és aktuális legyen, nem tudjuk garantálni, és nem állítjuk, hogy a weblapokon ne legyen elírás, hiba. Téves adatregisztráció vagy egyéb technikai hiba miatt előfordulhat téves tájékoztatás honlapunkon. Fenntartjuk a jogot, hogy a honlapon javítsuk ezen elírásokat, pontatlanságokat, pl. az árakra, a Termékek és szolgáltatások elérhetőségére vonatkozóan is; ezen hibákból eredő kárfelelősséget az Oriflame kifejezetten kizárja. Jogunkban áll továbbá a honlap funkcióit, működését és egyéb tartalmát bármely időpontban módosítani, fejleszteni. Ha véleménye szerint a honlapon fellelhető bármilyen információ vagy termékleírás pontatlan, kérjük, értesítse Ügyfélszolgálatunkat.

12. LINKEK ÉS ONLINE ESZKÖZÖK

- 12.1. Harmadik felek weboldalaira vagy forrásaira mutató linkeket adhatunk meg. Az ilyen linkek biztosítása nem jelenti az ilyen linken keresztül elérhető információk, termékek vagy szolgáltatások jóváhagyását. Nem vagyunk felelősek az internet bármely részének tartalmáért vagy teljesítményéért, beleértve más olyan weboldalakat, amelyekhez ez az oldal esetleg kapcsolódik, vagy amelyek ezen az oldalon keresztül elérhetők. Kérjük, tájékoztasson minket minden olyan hibáról vagy nem megfelelő anyagról, amelyet olyan weboldalon talál, amelyekre ez az oldal hivatkozik.
- 12.2. A tagság ideje alatt Ön jogosult lehet arra, hogy egy vagy több online eszköz, rendszer vagy szoftver ("Online eszközök") segítségével ajánló kampányokban vegyen részt. Ön nem kizárólagos, nem átruházható és korlátozott engedélyt kap az Online eszközök használatára a tagságával kapcsolatban. Az ajánló kampányban való részvétel, beleértve az abból származó előnyöket is, attól függ, hogy Ön betartja-e a jelen Brand Partneri megállapodást és az alkalmazandó irányelveket és eljárásokat. Az Oriflame nem garantálja vagy szavatolja az ajánló kampányokkal kapcsolatban használt Online eszközök elérhetőségét vagy pontosságát. Az Oriflame fenntartja a jogot, hogy előzetes értesítés nélkül automatikusan frissítse, naprakészé tegye, általában megváltoztassa vagy eltávolítsa az ajánló kampányokat és/vagy az Online eszközök bármelyikét.

13. EGYÉB RENDELKEZÉSEK

- 13.1. Az Ön Brand Partneri megállapodására, beleértve a jelen Feltételeket is, a Terület törvényei az irányadók, és a Brand Partneri megállapodásból és a jelen Feltételekből eredő vagy azzal kapcsolatos bármely jogvitában kizárólag a Terület illetékes bíróságai dönthetnek. A terület bíróságai nem kizárólagos joghatósággal rendelkeznek.
- 13.2. Ha jelen Szerződési feltételek bármely rendelkezése jogellenesnek, érvénytelennek vagy bármilyen okból végrehajthatatlannak minősül, az adott rendelkezés érvénytelensége nem érinti a Feltételek többi részének érvényességét.
- 13.3. Amennyiben az Oriflame valamely rendelkezéssel kapcsolatban igényét nem érvényesíti, az nem tekinthető a jogról való lemondásnak.
- 13.4. Független Brand Partnerként Ön tudomásul veszi és elfogadja, hogy fenntartjuk a jogot arra, hogy egyoldalúan felülvizsgáljuk, visszavonjuk, módosítsuk vagy megváltoztassuk az Ön Brand Partneri megállapodását - beleértve a jelen Feltételeket, a BCM Üzleti Modellt (beleértve az Etikai kódexet és a Magatartási szabályokat), valamint a Kereskedelmi programjainkat és az Irányelveket és eljárásokat. Az Ön Brand Partneri megállapodásának módosítását eredményezhetik (i) a piaci feltételek által megkövetelt kiigazítások; (ii) az alkalmazandó törvények és rendeletek változásai; (iii) az Oriflame kompenzációs terveinek változásai; (iv) az Oriflame üzleti és értékesítési struktúrájának átszervezése; (v) a regisztrációs folyamat és a regisztrációs követelmények változásai; (vi) a közvetlen értékesítési szövetségek, amelyekhez az Oriflame csatlakozik, által előírt kódexek és szabályok változásai; és (vii) az Oriflame üzleti modelljét érintő bármely egyéb változás. A jelen Feltételek bármely felülvizsgálata, visszavonása, módosítása vagy

kiegészítése a weboldalunkon történő közzétételének pillanatától lép érvénybe, vagy akkortól, amikor arról az Ön regisztrált e-mail címére értesítést küldünk a közzétételben/értesítésben meghatározott időpontban, de legalább 30 nap elteltével. Az Ön felelőssége, hogy naprakész legyen az ilyen változásokkal kapcsolatban.

- 13.5.** Bármely ilyen változtatást Önnek el kell fogadnia, mint a Brand Partnerként való további működésének feltételét a 13.4. résznek megfelelően, beleértve a weboldal jövőbeni használatát és a termékek megrendelését. Úgy tekintjük, hogy Ön elfogadta a módosításokat, ha a módosítások bevezetése után továbbra is megrendeli a Termékeket. Abban az esetben, ha Ön a változások bevezetését követő 12 hónapon belül nem fogadja el ezeket a változtatásokat, az Ön Brand Partneri szerződése azonnali hatállyal megszűnik, de Ön továbbra is az Oriflame tagjaként marad regisztrálva az Online vásárlókra és tagokra vonatkozó általános szerződési feltételek és az Online vásárlókra és tagokra vonatkozó adatvédelmi irányelvek szerint. Ön elfogadja, hogy ez a feltétel elegendő, és kifejezetten lemond arról, hogy bármilyen kártérítést kapjon az ilyen felmondásért.
- 13.6.** Az Oriflame jogosult a jelen Megállapodást vagy annak bármely részét az Oriflame Csoport bármely vállalatára átruházni.
- 13.7.** Küldhetünk Önnek figyelmeztetéseket, értesítéseket, e-maileket, közvetlen leveleket és általában kommunikálhatunk Önnel. A felhasználói beállításokba való bejelentkezéssel bármikor frissítheti a tőlünk érkező marketingközleményekre vonatkozó beállításait. A jelen Feltételek elfogadásával Ön hozzájárul ahhoz, hogy az Oriflame a szerződéssel és/vagy a megrendeléssel kapcsolatos minden egyéb információt/közleményt a papírtól eltérő tartós adathordozón elküldjön Önnek (azaz e-mailben vagy bármely más, személyesen Önnek címzett eszközzel, amely lehetővé teszi, hogy az információkat a jövőbeni hivatkozás céljából elég hosszú ideig hozzáférhető módon tárolja, és amely lehetővé teszi az ilyen információk változatlan formában történő másolását is).
- 13.8.** A jelen megállapodás alapján elküldött bármely értesítés, amelyet ajánlott küldeményként postai úton vagy első osztályú postai küldeményként adnak fel a félnek a jelen megállapodásban megadott címére, vagy valamelyik fél által egy írásban közölt más címre, azt eredményezi, hogy a felmondási idő (i) ajánlott küldeményként postai úton történő feladás esetén az értesítés feladását követő naptól, (ii) első osztályú postai küldemény esetén az értesítést követő második munkanaptól kezdődik. Ha a felmondás más módon történik, a felmondási idő az értesítés tényleges kézhezvételének napján kezdődik.
- 13.9.** Az ebben a dokumentumban szereplő feltételek elsőbbséget élveznek az itt hivatkozott egyéb dokumentumokkal szemben.

14. ADATKEZELÉSI TÁJÉKOZTATÓ

- 14.1.** Az Ön adatainak kezelésével kapcsolatos információkat az Oriflame adatvédelmi nyilatkozatában találja.
- 14.2.** Vállaljuk, hogy minden személyes adatot bizalmasan és biztonságosan kezelünk (bár fenntartjuk a jogot, hogy az alábbiakban meghatározott körülmények között nyilvánosságra hozzuk ezeket az információkat). Az adatokat egy biztonságos szerveren tároljuk, és teljes mértékben megfelelünk a mindenkor hatályos adatvédelmi és fogyasztóvédelmi jogszabályoknak.

14.3. Az Oriflame Hungary Kozmetika Korlátolt Felelősségű Társasággal kapcsolatos további releváns adatot az alábbi táblázat tartalmazza.

Név: Oriflame Holdings BV
 Cím: Hoogstraat 8, 5462 CX Veghel, Hollandia
 Elérhetőségek: info@oriflame.hu
 Kereskedelmi vagy más nyilvános nyilvántartás: 16061386
 Adószám: 006687702B01

15. KAPCSOLAT

Amennyiben a jelen Szerződési feltételekkel kapcsolatosan bármilyen észrevétele van, kérjük, jelezze a részünkre e-mailben (info@oriflame.hu). Minden tőlünk telhetően megteesszük annak érdekében, hogy választ adjunk kérdésére, illetőleg hogy az Ön által jelzett problémát orvosoljuk.

ÜZLETSZABÁLYZAT

Oriflame Brand Partnerek internetes jelenlétének irányelvei

A jelen irányelvek célja, hogy a független Oriflame Brand Partnerek 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 Brand Partnereinek, hogy saját Brand Partner 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 lehetőségek az interneten történő népszerűsítése és értékesítése érdekében. Ezek az alkalmazások olyan, az Oriflame által jóváhagyott digitális eszközök, amelyek segítségével a Brand Partnerek értékesítésre kínálhatják a termékeket, továbbá megjeleníthetnek olyan képeket és logókat, amelyek jogtulajdonosa az Oriflame. A Brand Partnerek 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 egyértelműen kiderül, hogy azok nem az Oriflame hivatalos oldalai. Mindenkor fel kell tüntetni, hogy ki áll az oldal mögött, és a valós elérhetőségeknek jól láthatóan meg kell jelenniük az oldalon.

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

A Brand Partner 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

Brand Partnerek nem regisztrálhatnak olyan domainnevet, amely tartalmazza az „oriflame” szót. A Brand Partner nem regisztrálhatja közösségimédia-oldalt/-csoportot olyan névvel vagy képpel, amely olyan benyomást kelt, mintha az egy hivatalos Oriflame közösségimédia-oldal/-csoport lenne, így félrevezető lehetne az ügyfelek számára:

A közösségimédia-oldal/-csoport (például: Facebook, VKontakte) nevének és profilképeinek egyértelműen jelezniük kell, hogy az oldal üzemeltetője magánszemély, például „Anna Oriflame csoportja”, illetve Anna saját fényképének elhelyezése is szükséges az oldalon.

3. A JOGÁLLÁS PONTOS DEFINIÁLÁSA

Azon Brand Partnereknek, akik saját weboldalt és közösségi média fiókot üzemeltetnek, és megemlítik, hogy ők az Oriflame-hez tartoznak, fel kell tüntetniük, hogy:

- a) Független értékesítési Brand Partnerek az Oriflame-nél
 - b) Független Oriflame Brand Partnerek vagy
 - c) Független Oriflame Szépségápolási Brand Partnerek
- Ezt az információt egyértelműen és jól látható módon fel kell tüntetni a kezdőoldalon vagy a profiloldalon, pontosan definiálva a jogállást. A nevet és az elérhetőségeket fel kell tüntetni a weboldalon vagy a közösségi média-oldal adatlapján.

Ha a Brand Partnernek 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 Brand Partner egy Oriflame-tulajdonban lévő domainről hivatalos Oriflame-tartalmat linkel a saját honlapjához, azt egyértelműen kell jeleznie.

5. KÉPEK

A Brand Partner 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 Brand Partnerekre.

- Mozgóképek; videók stb.: Megosztási funkció segítségével használhatóak, ha és amennyiben ilyen lehetőség elérhető. A megosztási funkció automatikusan megadja a hivatkozást a forrásoldalra.
- Modellek vagy személyek képei: Megosztási funkció segítségével használhatóak, ha és amennyiben ilyen lehetőség elérhető. A megosztási funkció automatikusan megadja a hivatkozást a forrásoldalra.
- Oriflame-termékek képei: Megosztási funkcióval és anélkül is használhatóak, amennyiben egyértelműen és jól láthatóan feltüntetik a forrásoldalt. Például: (Forrás: www.oriflame.com, 2019). Egy harmadik féltől származó, az Oriflame-nek címzett, bármilyen követelés a Brand Partnerhez továbbításra kerül.

6. AZ ORIFLAME-LOGÓ

Brand Partnerek nem használhatják az Oriflame logót.

7. KÖZÖSSÉGI MÉDIA MEGOSZTÁS ÉS BLOGGOLÁS

Az Oriflame ösztönzi a blogokon, közösségi oldalakon és hasonló csatornákon való jelenlétet. A Brand Partnereket arra bátorítja, hogy blogokban vagy kommentek formájában mondjanak véleményt az Oriflame termékeiről, amennyiben ezen információkat az adott helyzetben relevánsnak vélik, de mindenkor ragaszkodniuk kell az Étikai kódex 3. részében, a termékekre vonatkozó állításokkal kapcsolatban leírtakhoz. Azt javasoljuk, hogy a Brand Partnerek használják az Oriflame által kínált megosztási funkciókat a termékek pontos megjelenítésének és a forrással kapcsolatos információk biztosítása érdekében.

8. KERESŐMARKETING

A Brand Parterek 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 Brand Partner készítette.

A cím nem kelthet olyan benyomást, hogy ez egy hivatalos vagy bármilyen módon az Oriflame hozzájárulásával bíró hirdetés, és; Tilos az „Oriflame” név, vagy bármely, a márkára utaló kifejezés, például "Novage" vagy "Ecollagen" kulcsszóként történő használata.

Tilos az Oriflame termékeket más márkákkal összekapcsolni, például termékeinket az Avonnal vagy a L'Oréal-lal együtt forgalmazni.

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

Amikor egy vásárlóhoz vagy potenciális Oriflame Taghoz vagy Brand Partnerhez fordulsz...

...tedd

Azonosítsd magad és az Oriflame-et.
Adj tájékoztatást a megkeresés okáról és az Oriflame termékeiről.
Próbáld minden kérdésre igaz, érthető és tisztességes módon válaszolni.

Csak az Oriflame által jóváhagyott állításokat tegyél a termékekről. Hivatkozz az Oriflame weboldalára, ahol többet olvashatsz a termékekről és a termékekre vonatkozó állításokról.

Tartsd tisztelben a másik személy magánéletét és az őt érintő esetleges korlátokat (pl. idő, hely, kor, egészségi állapot).

Ne folytasd a magyarázatot (és távozz), ha erre kérnek.

Csak akkor gyűjtsd és/vagy tárold az ügyfelek vagy potenciális ügyfelek személyes adatait, ha az szükséges, és biztosítsd őket, hogy a személyes adatok kezelése és védelme a magánélet és a személyes adatok védelmére vonatkozó helyi jogszabályoknak megfelelően történik.

Vegyél részt a GDPR (Általános Adatvédelmi Rendelet) e-oktatáson a független Oriflame Brand Partnerekre vonatkozóan, hogy megismerd az érvényben lévő EU szabályozásokat az ügyfelek személyes adatainak gyűjtésére és tárolására vonatkozóan.

Amikor Oriflame termékeket értékesítesz:

- Tájékoztasd a vásárlót a termékek pontos áráról, a fizetési feltételekről és a szállítási határidőről.
- Adj vásárlódnak írásbeli megrendelőlapot az értékesítéskor.
Tájékoztasd a vásárlódat az elállási lehetőségről és határidejéről, valamint az újként még értékesíthető termékek visszaküldésére és az áruk visszatérítésére vonatkozó jogáról.

Tájékoztasd a vásárlót az Oriflame termékgaranciáról, az értékesítés utáni szolgáltatásokról és a panaszkezelési eljárásokról.

- Amikor bemutatót tartasz potenciális Brand Partnereknek:
Tájékoztasd őket arról, hogy a tényleges kereset és értékesítés személyenként változik, az függ a értékesítő személy gyakorlatától, a ráfordított időtől és munkától, valamint egyéb tényezőktől.
- Adj a számukra megfelelő tájékoztatást ahhoz, hogy a kereseti lehetőségüket észszerűen felmérhessék.
- Mindig emlékeztess a veled kapcsolatba lépőket a következőkről:
Az Oriflame egy elismert közösségi értékesítéssel foglalkozó vállalat, amely innovatív termékek fenntartható módon történő fejlesztésére összpontosít. Az Oriflame minőségi termékeket kínál, és lehetőséget nyújt üzletépítésre. Az üzleti lehetőség független, izgalmas és rugalmas módon segít jutalmak megszerzésében, képességek fejlesztésében és a magabiztosság fokozásában.

...ne tedd

- Ne gyakorolj nyomást a vásárlókra, hogy rendeljenek vagy csatlakozzanak - nem baj, ha nem teszik meg; még visszatérhetnek hozzád, ha professzionális benyomást keltesz, és tisztességesen bánsz velük.
- Ne nyilatkozz túlzóan a termékek jellemzőiről - tisztességesen és őszintén mutasd be tapasztalataidat a termék használatával kapcsolatban, és mindig hivatkozz a terméktájékoztatóra vagy az Oriflame által biztosított egyéb információra.
- Ne tegyél túlzó kijelentéseket:
 - Az Oriflame termékek használatáról, jellemzőiről és tulajdonságairól.
 - Az Oriflame által kínált jövedelemszerzési lehetőségről, pl. a szintek elérésének idejére és egyszerűségére, az egyes szinteken várhatóan megkeresett jövedelemre, valamint a siker megszerzésének könnyű elérésére vonatkozóan.Ne feledd, minden attól függ, hogy az egyén mennyi időt és erőfeszítést hajlandó befektetni a munkába, és hogy milyen egyéni képességekkel rendelkezik.
- A saját sikeréről és tapasztalatáról az Oriflame-mel kapcsolatban, vagy valaki más, a sikerre vonatkozó állításáról, amely nem igaz vagy félrevezető.

Ne állíts valótlan, 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 Brand Partnerek, vagy Oriflame Tagok személyes adatait.

Ne tegyél olyan összehasonlításokat más vállalatokkal szemben, amelyek nem igazolható tényeken alapulnak.

Ne sértsd igaztalanul más vállalat jó hírnevét, és ne próbáld meg módszeresen átcsábítani más vállalat értékesítő csapatának tagjait.

Ne késztesd vásárlásra valakit azzal az ígérettel, hogy a vételárat csökkentheti, vagy visszatérítésre válik jogosulttá, ha további hasonló vásárlások érdekében más vásárlókat ajánl.

Oriflame Brand Partner Üzleti Terv szójegyzék

Itt található meg az Oriflame
Brand Partner Üzleti Tervben
használt főbb kifejezések
magyarázatait.

AKTÍV BRAND PARTNER: Az adott katalógus-időszakban bónusz ponttal rendelkező Brand Partner.

AKTIVITÁS: Az aktuális katalógus-időszakban személyes bónusz pontokkal rendelkező Brand Partnerek és Tagok százalékos aránya.

BÓNUSZOK: A bónuszok olyan jutalmak, amelyeket az Oriflame-hez való csatlakozás üzleti lehetőségének másokkal való megosztásával és a Vezetők fejlesztésével lehet szerezni.

BÓNUSZ PONTOK (BP): Minden termékhez bizonyos számú bónusz pontot rendelünk. A drágább termékek és szettek magasabb bónusz ponttal rendelkeznek.

BÓNUSZ PONT TÁBLÁZAT: Megmutatja, hogyan lehet a bónusz pontokat Csapat Bónusz szintté átalakítani.

ÜZLETI ÉRTÉK (BV): A termékek pénzbeli értéke vásárló áron, amelyből levonásra kerül az átlag kedvezmény - beleértve az azonnali árengedményt és egyéb releváns kedvezményeket -, az AFA és egyéb adók. A csoport rendelésekre vonatkozó Csapat Bónusz és a Direktori Bónuszok összege a teljes BV százalékában kerül kiszámításra. Néhány termék csökkentett vagy egyetlen BV-vel sem rendelkezik, például az értékesítési eszközök és kiegészítők. Ezek megtalálhatóak honlapunkon.

PÉNZZUTALOM: Egyszeri pénzzutalom új szint elérésekor a Brand Partner Üzleti Terv szerint, a Direktor szint elérésétől kezdve.

KATALÓGUS-IDŐSZAK: Piactól függően 21 nap, 14 nap vagy egy hónap. A katalógus-időszakokat használjuk a Csapat Bónusz kiszámításához, az új címek kvalifikációjához, a konferencia kvalifikációkhoz és a katalógus ajánlatokhoz.

CSAPAT BÓNUSZ: 3-23%-os jutalom a személyes csoport megrendelése után. Mindig a legnagyobb összeget kapod a közvetlenül szponzorált Brand Partnerek és Tagok (az első vonalad) nettó rendelési értéke után járó 10%-os Csapat Bónusz és a teljes csoport rendelésed üzleti értéke után járó 3% - 23%-os Csapat Bónusz összehasonlítása alapján

CSAPAT BÓNUSZ SZINT: A csoport rendeléseid után járó százalékszintre (3-23%) utal.

VÁSÁRLÓ: Egy olyan az Oriflame-nél regisztrált vagy nem regisztrált személy, aki Oriflame terméket rendel, és aki ennek során teljes egészében vagy részben a kereskedelmi, üzleti és szakmai tevékenységén kívül jár el.

VÁSÁRLÓI ÁR: A katalógusban és az interneten feltüntetett végső eladási ár a vásárlók számára.

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

GYÉMÁNT ÁG: Egy ág egy Brand Partnerrel bármely szinten 6 vagy több 23%-os leváló csoporttal.

GYÉMÁNT CSAPAT: Tartalmazza a Gyémánt Direktor, a Senior Gyémánt Direktor és a Dupla Gyémánt Direktor címeket.

DIREKTOR CSAPAT: Tartalmazza a Direktor, a Senior Direktor, a Gold Direktor, a Senior Gold Direktor és a Zafír Direktor címeket.

ALSÓVONAL: A hálózatodban minden alattad lévő Brand Partner.

EXECUTIVE ÁG: Egy ág egy Brand Partnerrel bármely szinten, tizenkettő vagy több 23%-os leváló csoporttal.

EXECUTIVE CSAPAT: Tartalmazza az Executive Direktor, a Gold Executive Direktor, a Zafír Executive Direktor és a Gyémánt Executive Direktor címeket.

ELSŐVONALAS BRAND PARTNEREK: Azon Brand Partnerek, akiket személyesen te léptetsz be és közvetlenül te szponzorálsz.

GOLD ÁG: Egy ág egy Brand Partnerrel bármely szinten, kettő vagy több 23%-os leváló csoporttal.

AZONNALI KEDVEZMÉNY: A vásárlói ár (a katalógusban és online megtalálható ár) és a Brand Partner ár (amelyet a termékért fizetsz) közötti különbség.

INAKTÍV BRAND PARTNER ÉS TAG: Az a Brand Partner vagy Tag, aki nem rendelkezik személyes bónusz ponttal egy adott katalógus-időszakban. Mindkettő lehet 1. státuszú inaktív (ha volt bónusz pontja az aktuális katalógust megelőző katalógus-időszakban); lehet 2. státuszú inaktív (ha két katalógus-időszakkal korábban volt bónusz pontja), és lehet 3. státuszú inaktív (ha három katalógus-időszakkal korábban volt bónusz pontja).

FÜGGETLEN ORIFLAME BRAND PARTNER: Általában Brand Partnerként említett személy. Az Oriflame Brand Partner Üzleti Terv szerinti első szint, és akinek Csapat Bónusz szintje 0% és 9% között van.

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

FÜGGETLEN ORIFLAME MENEDZSER: Általában Menedzserként említett személy. Ez a cím a 12%-os Menedzser szinttől a Senior Menedzser szintig terjed.

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

ÁG: Egy ág az első vonalbeli Brand Partnerek és az ő teljes alsóvonala.

SZINT: Brand Partnerek a személyes csoportodban az első vonal alatt.

MENEDZSER CSAPAT: Tartalmazza a 12%-os Menedzser, a 15%-os Menedzser, a 18%-os Menedzser és a Senior Menedzser szintet.

TAG: Vásárló, aki online rendel termékeket az Oriflame-től, és jutalmakban részesül a Tagsági kedvezményekben leírtaknak megfelelően, Csatlakozási díj nélkül.

MINIMUM GARANCIA: Egy bónusz kiegészítés Direktort, vagy annál magasabb szintű vezetőik számára, amely akkor lép életbe, ha a teljes bónuszra történő kvalifikációhoz szükséges minimum bónusz pontot nem éri el a bónuszra kvalifikáló. A kiegészítés a bónusz egy részét szétosztja az ugyanazon bónusz következő kvalifikálójá között. A Minimum Garancia annak biztosítása, hogy a hálózatban mindenki korrekt jutalmazásban részesüljön Vezetők szponzorálásáért.

NETTÓ RENDELÉSI ÉRTÉK: A termékek pénzbeli értékét jelenti - a vásárlói árból levonásra kerül a 20% kedvezmény, az ÁFA és egyéb adók. A csoport rendelésekre vonatkozó Csapat Bónusz összege a teljes nettó rendelési érték százalékában kerül kiszámításra.

HÁLÓZAT: Az Oriflame Brand Partner Üzleti Tervben a kifejezés alsó vonalad minden Brand Partnerére vonatkozik, beleértve a 23%-os leváló csoportokat és azok alsó vonalát is.

ORIFLAME TÁRCA: Az Oriflame Tárcá egy virtuális számla Tagok és Brand Partnerek részére, amelyben a megszerzett kedvezmények gyűlnek. Az Oriflame Tárcá teljes felhalmozott egyenlege a következő rendelések kifizetésére használható fel. Az egy megrendelésre felhasznált teljes összeg nem haladhatja meg a megrendelés értékének 70%-át. Ha az Oriflame Tárcában összegyűlt egyenleg több, mint a rendelés értékének 70%-a, a fennmaradó összeget a következő rendeléseknél lehet felhasználni. Az Oriflame Tárcá egyenlege megtekinthető a Mobil Irodában és az Oriflame applikációban.

SZEMÉLYES CSOPORT: Személyes Csoportodba tartozik minden általad közvetlenül szponzorált Tag és Brand Partner (az első vonalad), valamint az ő alsó vonalaik - kivéve azon Brand Partnereket, akik elérték a 23%-os Csapat Bónusz szintet vagy az ő vagy alsó vonalaik.

PREZIDENT CSAPAT: Tartalmazza a Prezident Direktort, a Senior Prezident Direktort, a Gold Prezident Direktort, a Zafir Prezident Direktort és a Gyémánt Prezident Direktort címeiket.

REGISZTRÁLT TAGOK ÉS BRAND PARTNEREK: Minden Tag és Brand Partner, aki bónusz ponttal rendelkezik az utolsó 3 katalógus-időszakban.

SZPONZOR: Egy Szponzor új Brand Partnereket csatlakoztat az Oriflame-hez, képezi és támogatja őket tevékenyégeikben. Te vagy az első vonalbeli Brand Partnereid Szponzora.

23%-OS LEVÁLÓ CSOPORT: Ha az első vonalbeli Brand Partnerek elérik a 23%-os Csapat Bónusz szintet, elhagyják személyes csoportodat, és egy 23%-os leváló csoportot képeznek Brand Partnereikkel.

FELSŐVONAL: A saját szponzorod és minden Brand Partner a Szponzorod fölött.

ORIFLAME BRAND PARTNER ÜZLETI TERV

A Brand Partner Üzleti Terv az Oriflame Cosmetics AG tulajdonában lévő globális marketing dokumentum. Ez a dokumentum példaként szolgál, az Oriflame-mel való üzlet támogatására készült. Az adott piacon érvényes Oriflame Brand Partner Üzleti Tervre vonatkozó teljes körű információkért tanulmányozd a helyi Általános Szerződési Feltételeket és az adott piacon érvényes Kereskedelmi Programokat, vagy fordulj Ügyfélszolgálatunkhoz.

KOMPENZÁCIÓ

A jelen dokumentumban található, a juttatásokkal kapcsolatos állítások és példák kizárólag a szemléltetés célját képezik. Az Oriflame nem ad garanciát semmilyen juttatással kapcsolatban. A tényleges pénzügyi eredmény eltérő a független Oriflame Brand Partnerek között - azt különböző tényezők befolyásolják, mint például a Brand Partner gyakorlata, üzleti tapasztalata, egyéni képessége, törekvése és a munkára fordított idő. A juttatások az egyes piacokon eltérőek lehetnek a helyi marketing sajátosságok és szabályozások következtében. Az adott piacon érvényes Brad Partner Üzleti Terv juttalmazásával kapcsolatos teljes körű információért kérjük, tanulmányozd az adott piacon érvényes helyi Általános Szerződési Feltételeket, szabályzatokat és programokat, vagy fordulj Ügyfélszolgálatunkhoz.

KONFERENCIA PROGRAMOK

A Konferenciára vonatkozó programok piacenként eltérőek lehetnek. Az adott piacon érvényes Oriflame Konferencia Programokkal kapcsolatos teljes körű információkért tekintsd meg a helyi Konferencia Programot, vagy fordulj az Ügyfélszolgálatához.

FORDÍTÁSOK

A jelen dokumentum eredeti kiadása angol nyelven készült, az adott ország nyelvére lefordítható. Amennyiben bármilyen eltérés van az angol nyelvű változat helyi fordítása és az adott piacon érvényes Általános Szerződési Feltételek, Szabályok és Programok között, a helyi Általános Szerződési Feltételek, Szabályok és Programok az irányadóak, ebben a sorrendben.

Brand Partner Üzleti Terv

KVALIFIKÁCIÓS FELTÉTELEK

BRAND PARTNER

0% Brand Partner
0-199 BP a személyes csoportodban.

3% Brand Partner
200-449 BP a személyes csoportodban.

6% Brand Partner
450-899 BP a személyes csoportodban.

9% Brand Partner
900-1799 a személyes csoportodban.

MENEDZSER CSAPAT

12% Menedzser
1800 BP a személyes csoportodban.

15% Menedzser
3000 BP a személyes csoportodban.

18% Menedzser
5000 BP a személyes csoportodban.

Szenior Menedzser
Legalább 7500 BP a személyes csoportban, vagy egy vagy több 23%-os leváló csoport az első vonaladban és egy személyes csoportod legalább 3000 BP-t teljesít.

DIREKTORI CSAPAT

Direktor
Legalább 7500 bónusz pont a személyes csoportodban, vagy egy 23%-os leváló csoport az első vonaladban és legalább 3000 bónusz pont a személyes csoportodban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Szenior Direktor
Legalább 7500 bónusz pont a személyes csoportodban, vagy egy 23%-os leváló csoport az első vonaladban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Gold Direktor
Két 23%-os leváló csoport az első vonaladban és legalább 3000 bónusz pont a személyes csoportodban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Szenior Gold Direktor
Három 23%-os leváló csoport az első vonaladban és legalább 3000 bónusz pont a személyes csoportodban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Zafír Direktor
Négy 23%-os leváló csoport az első vonaladban és legalább 3000 bónusz pont a személyes csoportodban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

GYÉMÁNT CSAPAT

Gyémánt Direktor
Hat 23%-os leváló csoport az első vonalban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Szenior Gyémánt Direktor
Nyolc 23%-os leváló csoport az első vonalban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Dupla Gyémánt Direktor
Tíz 23%-os leváló csoport az első vonalban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

EXECUTIVE CSAPAT

Executive Direktor
Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Gold Executive Direktor
Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban és 6 Gold ág 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Zafír Executive Direktor
Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban és 9 Gold ág 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Gyémánt Executive Direktor
Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban és 12 Gold ág 9-ből 4 katalógus-időszakban.

PREZIDENT CSAPAT

Prezident Direktor
Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, valamint 9 Gold ág és 3 Gyémánt ág 9-ből 4 katalógus-időszakban.

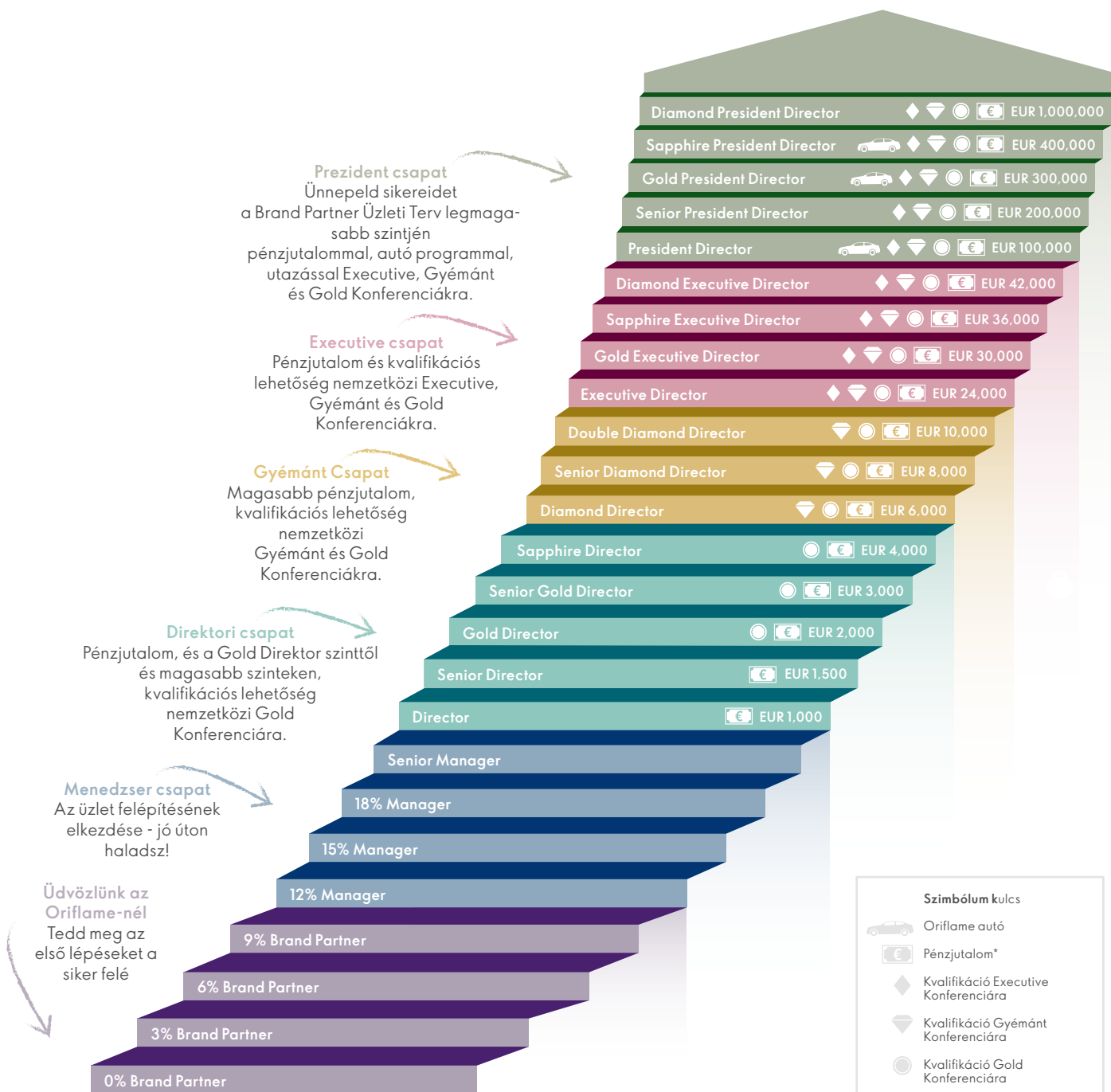
Szenior Prezident Direktor
Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, valamint 6 Gold ág és 6 Gyémánt ág 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Gold Prezident Direktor
Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, valamint 3 Gold ág és 9 Gyémánt ág 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Zafír Prezident Direktor
Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, valamint 12 Gyémánt ág 9-ből 4 katalógus-időszakban.

Gyémánt Prezident Direktor
Tizenkettő 23%-os leváló csoport az első vonaladban, valamint 6 Gyémánt ág és 6 Executive ág 9-ből 4 katalógus-időszakban.

**A pénzjutalom egy új cím eléréseért járó jutalom, amely két részletben kerül kifizetésre. Az első kifizetésre akkor kerül sor, amikor egy címre kvalifikálsz 9-ből 4 katalógus-időszakban. A második részt akkor fizetjük ki, ha 9-ből 4 katalógus-időszakban újra kvalifikálsz ugyanarra (vagy magasabb) címre.*





Köszönjük...

...hogy csatlakozol hozzánk ezen az izgalmas és jövedelmező utazáson. Köszönjük, hogy hiszel magadban és bennünk. Köszönjük, hogy ajánlottad az első ajakrúzst, szempillaspirált vagy arcápoló szettet, és meséltél családodnak, barátaidnak és ismerőseidnek az Oriflame Üzleti Lehetőségről, és segíted őket abban, hogy szebb és jobb életet élhessenek.

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 Brand Partnerek között, azt különböző
tényezők befolyásolják, mint például a Brand Partner gyakorlata, üzleti
tapasztalata, egyéni képessége, törekvése és a munkára fordított idő.

Copyright ©2024 Oriflame Cosmetics AG