Dosiahnite svoj najvyšší potenciál

CESTA K ÚSPECHU ORIFLAME

CESTA K ÚSPECHU ORIFLAME

ORIFLAME
SWEDEN

Kapitola 1: O Oriflame
Naše švédske dedičstvo, produkty, kultúra a filozofia
Strany 4 – 13

Kapitola 2: Ako podnikať s Oriflame
Detailne o štyroch spôsoboch získavania príjmu v Oriflame
Strany 14 – 31

Kapitola 3: Manažérsky tím
Zistite viac o sponzorovaní poradcov a kľúčových aktivitách, na ktoré by ste sa mali zamerať
Strany 32 – 45

Kapitola 4: Direktorský tím
Naučte sa o budovaní kľúčového tímu, ako fungujú bonusy Oriflame a ako sa kvalifikovať na 4% Oriflame bonus, 1% Zlatý bonus a 0,5% Zafírový bonus
Strany 46 – 63

Kapitola 5: Diamantový tím
Objavte výhody Diamantového tímu, ako sa kvalifikovať na 0,25% Diamantový bonus a 0,125% Dvojdiamantový bonus
Strany 64 – 77

Kapitola 6: Výkonný tím
Objavte výhody, konferencie a peňažné odmeny, na ktoré sa môžete kvalifikovať vo Výkonnom tíme a naučte sa o 0,0625% Výkonnom bonuse
Strany 78 – 89

Kampaň 7: Prezidentský tím
Objavte päť titulov v Prezidentskom tíme a odmeny na najvyššej úrovni Cesty k úspechu Oriflame
Strany 90 – 99

Svetová líderská rada a Sieň slávy
Top 15 lídrov sa každý rok stretáva s vedením spoločnosti v Štokholme
Strany 100 – 103

Knižnica Cesty k úspechu
Sekcia obsahujúca vysvetľujúce pojmy, jednoduché prehľady, nástroje a školenia, kódexy správania, online politiku a ďalšie užitočné informácie.
Strany 104 – 135

Blahoželáme

– stali ste sa manažérom a začali ste budovať svoj obchod s Oriflame.

Ste súčasťou veľmi špeciálnej globálnej komunity a ja by som vám chcel osobne zablahoželať a poďakovať sa vám za všetku prácu, ktorú ste urobili, aby ste dosiahli tento rast.

Ako spoločnosť máme jedinečný pohľad na krásu, ktorý pochádza z nášho švédskeho dedičstva. Krása nie je len o tom, ako vyzeráte, ale o tom, ako žijete a cítite sa. Zdravý život, krásna pleť, vyjadrovanie seba a zábava sú súčasťou spôsobu života spoločnosti Oriflame. A prirodzene, aj súčasťou spôsobu, akým podnikáme.

To, čo držíte v ruke, je sprievodca Cesty k úspechu Oriflame - vašej cesty k úspechu. Obsahuje väčšinu toho, čo potrebujete vedieť, aby ste uspeli vo svojej úlohe manažéra, vybudovali si silný obchod a dosiahli nové vyššie ciele - môžete sa dostať tak vysoko, ako len chcete. Záleží len na vás. Na vašej ceste s Oriflame budete od začiatku využívať výhody Cesty k úspechu. Čím viac bude váš obchod rásť, tým viac výhod si budete vy a vaša rodina užívať.

Nezabúdajte, že tu budeme vždy pre vás, aby sme vás podporovali a oslavovali s vami vaše úspechy.
Poďme spolu na cestu k úspechu a užime si na nej každý krok!

Magnus Brännström

Magnus Brännström
Výkonný riaditeľ (CEO)
a Prezident Oriflame

„Videla som v Oriflame veľkú budúcnosť. Páči sa mi filozofia krásy ako spôsobu života."

Ariunzul Gotov
Manažérka, Mongolsko

„Vďaka fantastickej obchodnej príležitosti a možnosti budovať svoju obchodnú sieť online. Bavilo ma tiež plánovať si svoj harmonogram."

Milan Matis
Manažér, Slovensko

Prečo ste sa pridali k Oriflame?

„Aby som sa rozvíjala osobnostne aj profesionálne, a aby som bola silná žena, akou som vždy chcela byť."

Yousra Abed
Senior manažérka, Alžírsko

„K Oriflame som sa pridala ako študentka, aby som získala nejaké peniaze navyše. Nečakala som, že si nájdem životného obchodného partnera."

Katarzyna Hołodowska
Senior zlatá direktorka, Poľsko

KAPITOLA 1

Náš príbeh

Sme zanietení pre prácu, podnikanie, a čo je najdôležitejšie pre ľudí – ľudí, ako ste vy, ktorí začínajú svoje vlastné podnikanie, menia svoje životy a plnia si svoje sny!

Krása zo Švédska

Pretože sme zo Švédska, máme iný pohľad na krásu. Pre nás je to nielen o tom, ako vyzeráte, ale aj ako žijete, cítite sa a konáte. Je to spôsob života; byť zdraví, tešiť sa z krásnej pokožky a uvedomovať si svoje túžby. Aby ste boli sebavedomí a našli vo svojom živote rovnováhu.

...znamená zdravý životný štýl

Keď sa cítite dobre, je to vidno. Podľa nás je dobrá výživa a aktívny spoločenský život kľúčom k tomu, aby ste sa cítili dobre.
Preto vyvíjame wellness produkty, ktoré plnia to, čo sľubujú. Tiež si myslíme, že každodennými malými zmenami v životnom štýle môže každý urobiť veľkú zmenu k lepšiemu.

...znamená mať krásnu pleť

Zdravá, žiarivá a oslnivá pokožka je niečo, čo by mal podľa nás dosiahnuť každý. Preto skúmame prírodu a berieme si z nej to najlepšie. Posilňujeme to vedeckými inováciami, aby sme vyvíjali bezpečné a účinné produkty pre starostlivosť o všetky typy pleti.

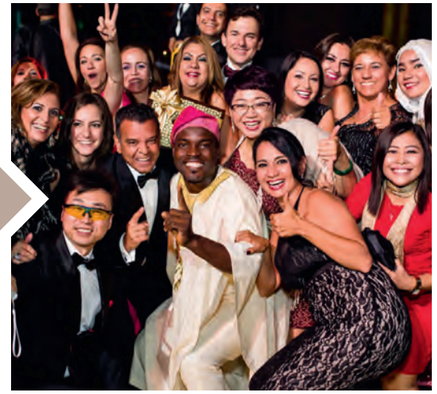
...znamená osobné vyjadrenie

Oslavujeme vašu individuálnu krásu a chceme vám pomôcť vyjadriť seba samého svojím vlastným spôsobom. Preto naše produkty sledujú najnovšie trendy a zodpovedajú potrebám každého štýlu a každého rozpočtu. Pretože skutočnú krásu treba zdieľať a zachovávať.

VIAC AKO

3 milióny

poradcov vo viac ako 60 krajinách po celom svete zdieľajú, odporúčajú, používajú, kupujú a predávajú produkty Oriflame pre krásu a zdravie



#1

európska spoločnosť krásy s priamym predajom

SPOLOČNOSŤ ZALOŽENÁ V ROKU

1967

vo Švédsku bratmi af Jochnickovcami, viac ako 50 rokov v obchode krásy s priamym predajom

VIAC AKO

100

vedcov vo výskume a vývoji, ktorí vyvíjajú inovatívne produkty

Spoločnosť krásy ako žiadna iná

Od malej kancelárie v centre Štokholmu až po pozíciu svetovej spoločnosti krásy fungujúcej vo viac ako 60 krajinách sveta - obchodný model priameho predaja Oriflame sa stával stále silnejší a silnejší a dnes sme najväčšou európskou spoločnosťou krásy s priamym predajom.

Všetko sa začalo v roku 1967, keď dvaja bratia, Jonas a Robert af Jochnickovci, spolu s ich priateľom Bengtom Hellstenom založili spoločnosť vyrábajúcu vysokokvalitné produkty pre krásu, ktoré boli inšpirované švédskou prírodou a boli k dispozícii a prístupné pre každého. Robert a Jonas af Jochnickovci vyznávali lásku a rešpekt k prírode a tie sa stali súčasťou nášho dedičstva od prvého dňa – boli sme jednou z prvých spoločností s priamym predajom, ktoré vyvíjali produkty s ingredienciami získavanými priamo z prírody.

Dnes pokračujeme vo využívaní rastlinných výťažkov s pomocou najnovších vedeckých výskumov, vo vytváraní bezpečných produktov s ekologicky a eticky kontrolovanými ingredienciami. Ako spoločnosť sa usilujeme o udržateľnosť a redukciu negatívneho dopadu na životné prostredie.

Samotná podstata priameho predaja je založená na sile osobných vzťahov a odporúčaní. Zdieľame príjmy s ľuďmi, ktorí nás odporúčajú a máme viac ako 50 rokov skúseností s podporovaním ľudí na celom svete, ktorí si plnia sny a budujú si svoj biznis.

Spolupatričnosť, duch a nadšenie

Od úplného začiatku bola svetová komunita Oriflame postavená na základných hodnotách, akými sú spolupatričnosť, duch a nadšenie. Veríme, že ľudia, ktorí spoločne pracujú a zdieľajú tie isté ciele, dosahujú lepšie výsledky. Našu spoločnosť tvoria ľudia s horlivým duchom a vášnivou túžbou robiť zmeny v ich osobných životoch a životoch iných.

Spolu môžeme robiť zmeny

Ceníme si svoju spoločenskú zodpovednosť v našej obchodnej praxi aj voči našim zákazníkom, poradcom aj dodávateľom. Usilujeme sa tiež o rozširovanie spoločenskej zodpovednosti za hranice našej siete, a podporovaním detí a mladých žien, ktoré sú najzraniteľnejšie im dávame šancu premeniť svoje sny na skutočnosť.

Celú našu charitatívnu a spoločenskú zodpovednosť sme zhrnuli pod jednu zastrešujúcu organizáciu, **The Oriflame Foundation.** Oriflame je tiež spoluzakladateľom organizácie **The World Childhood Foundation**, ktorá na celom svete pomáha deťom na okraji spoločnosti.

ORIFLAME FOUNDATION
EMPOWERING CHILDREN

Dnes podnikajte a zajtra si plňte svoje sny

Sme presvedčení, že naštartovanie vlastného biznisu by malo byť prístupné pre každého. Naša obchodná príležitosť vám ponúka podnikanie s nízkym rizikom a ešte viac: za rozumný poplatok môžete začať svoje vlastné podnikanie, získavať peniaze už od prvého dňa a stať sa súčasťou našej celosvetovej komunity.

Vy sami sa rozhodnete, ako skombinujete svoj obchod so svojím životom a sami si vyberiete, či budete podnikať naplno alebo len popri iných činnostiach. My vás podporíme s nástrojmi a školeniami potrebnými pre dosiahnutie úspechu.

Pozvánka na školenia

Pretože sme zo Švédska, veríme, že školenie by malo byť prístupné pre každého, takže sa môžete rozvíjať profesionálne aj osobnostne. S **Akadémiou Oriflame** sa môžete učiť o kráse, wellnesse, obchode a líderstve, či už digitálne alebo na školiacom mieste.

Odmeňujúce programy*

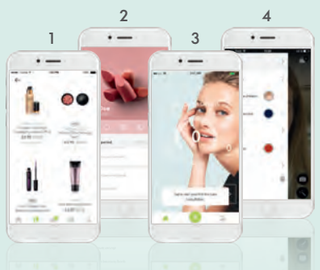
Naštartujte svoj obchod a udržiavajte svoju sieť aktívnu s podporou **našich odmeňujúcich programov** a **vzrušujúcich odmien.**

** Detaily ohľadom odmeňovania sú popísané vo VOP a v Podmienkach Oriflame pri poskytovaní a prijímaní služieb medzi poradcami.*

Inovatívne produkty

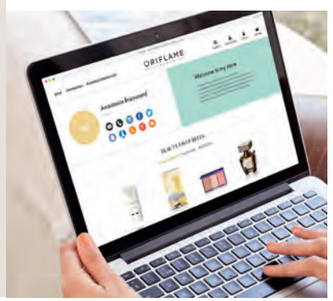
Pretože sme zo Švédska, veríme v zodpovednú krásu a **bezpečné a účinné produkty** – inšpirované prírodou a podporené vedou.

Pracujeme s **inovatívnymi technikami,** aby sme vytvárali širokú škálu vysokokvalitných produktov pre krásu a zdravý životný štýl s ohľadom na váš rozpočet a váš osobný štýl. Všetky naše produkty nádherne prezentujeme v našich **atraktívnych tlačených katalógoch aj online.**



Aplikácie Oriflame

1. Oriflame aplikácia
2. Obchodná aplikácia
3. Aplikácia Skin Expert
4. Virtuálne zrkadlo



Digitálne nástroje

Podporujeme vás formou vašej vlastnej digitálnej kancelárie, takže môžete svoj obchod riadiť zo smartfónu a pracovať tak kedykoľvek a kdekoľvek. Používajte nami vyvinuté digitálne aplikácie, ako sú **Aplikácia Oriflame** a **Obchodná aplikácia**, s ktorými môžete manažovať a sledovať rast vášho obchodu. Aplikácie Oriflame pre starostlivosť o pleť a mejkap vám pomôžu poskytovať profesionálne poradenstvo, zvýšia vašu dôveryhodnosť u zákazníkov a podporia váš predaj!

Precestujte s nami svet

Rozvíjaním svojho obchodu sa môžete kvalifikovať na medzinárodné konferencie a získať príležitosť zúčastniť sa **konferencií Oriflame**. Toto je skvelá príležitosť cestovať s Oriflame do úžasných destinácií, mať prvotriedne ubytovanie a zažiť jedinečné aktivity.

Spoznávajte rovnako zmýšľajúcich lídrov zo všetkých kútov sveta a oslavujte úspechy vás aj ostatných lídrov. Získavajte nových priateľov a zdieľajte spolu príbehy, ktoré vás budú inšpirovať, aby ste dosahovali ešte väčšie úspechy!

Buďte súčasťou svetovej komunity

Ako líder ste kľúčovým hráčom v našej celosvetovej spoločnosti krásy – medzinárodnej komunity priateľských, nápomocných a zábavných ľudí z celého sveta.

Všetci máme jednu vec spoločnú, a tou je **nadšenie pre krásu, obchod a zmenu v živote**. Stretávajte nových ľudí, zúčastňujte sa podujatí Oriflame a školení, zdieľajte tipy pre krásu a oslavujte vaše úspechy.

Sme tu pre vás

Už viac ako 50 rokov vedieme a podporujeme poradcov a lídrov, takže si môžete byť istí, že ste v dobrých rukách nás a našich nezávislých lídrov – poskytneme vám podporu a poradenstvo na každom kroku cesty, na ktorej budete rozvíjať svoje podnikanie a dosahovať svoje sny.

Pozrite sa teraz na iné spôsoby, ako môžete získavať peniaze s Oriflame!

„Keď sú ľudia z môjho tímu oceňovaní na pódiu a ja im môžem tlieskať."

Marcelina Kostrzycka
Diamantová direktorka, Poľsko

„Bolo neuveriteľné, keď som sa stala najrýchlejšie rastúcou líderkou v Indonézii!"

Cindy Silmina
Výkonná direktorka, Indonézia

Aký je váš obľúbený moment v Oriflame?

„Vždy, keď chodíme na podujatia a vidíme ľudí oceňovaných za úspechy. Je jasné, že najväčšou hodnotou v Oriflame sú ľudia! "

Irina a Yaroslav Tukalo
Zafíroví direktori, Ukrajina

„Keď som prednášala svoj prvý inšpiratívny prejav, cítila som sa naozaj skvele. Dostala som množstvo pozitívnej spätnej väzby, pripadalo mi to neskutočné. Cítila som uznanie."

Oriana Craciun
Direktorka, Rumunsko

KAPITOLA 2

Ako podnikať s Oriflame

Naučte sa o základoch príležitosti s Oriflame a 4 spôsoboch, ako môžete získavať príjmy.

ODVOLÁVKA:
Cesta k úspechu spoločnosti Oriflame je marketingový dokument definovaný globálne, zahŕňajúci všeobecnú terminológiu, Etický kódex a Pravidlá správania sa, ktorý zabezpečuje zosúladenie v rámci prevádzky Skupiny Oriflame. Spoločnosti Oriflame môžu mať rozličné znenie Cesty k úspechu v dôsledku miestnych špecifikácií a pravidiel. Oriflame si vyhradzuje právo poskytovať odlišné výhody ako tie, ktoré sú uvedené v Ceste k úspechu.

Dnes podnikajte a budujte svoj obchod pre zajtrajšok

Skôr, než si povieme, ako možno získavať príjem s Oriflame, pozrime sa na štyri rôzne spôsoby získavania príjmu.*

** Záväzné podmienky sú popísané vo VOP a Podmienkach Oriflame pri poskytovaní a prijímaní služieb medzi poradcami.*

1. Okamžitý zisk

Ten získate z predaja produktov vašim zákazníkom za katalógové ceny.

2. Kampaňová zľava

Môžete získať kampaňovú zľavu z osobného a skupinového predaja.

3. Bonusy

Odmeny, ktoré môžete dostávať za rozvoj lídrov a vašu pomoc, aby boli úspešní.

4. Peňažné odmeny

Získate jednorazovú peňažnú odmenu za každý nový dosiahnutý titul v Ceste k úspechu, začínajúc titulom Direktor.

Výpočty

Ako nezávislý poradca Oriflame uvidíte svoje aktuálne príjmy na Mojich stránkach. Výpočty sú pre vás robené automaticky, to znamená, že ich nikdy nemusíte robiť sami - iba ak by ste naozaj chceli.

Príklady v tejto a nasledujúcich kapitolách sú určené na to, aby vám objasnili, ako sa vypočítavajú príjmy. Uvedomte si, že skutočný predaj a príjmy sa budú líšiť od osoby k osobe a budú závisieť od zručností poradcu, od času, vynaloženého úsilia a iných faktorov.

1. Okamžitý zisk

Môžete získať rozdiel medzi katalógovou cenou (cenou, ktorú vidíte v katalógu alebo online) a poradcovskou cenou (ktorú zaplatíte za produkty).

Odporúčajte a predávajte produkty

Keď začínate ako poradca Oriflame a rozhodnete sa predávať výrobky, učíte sa o produktoch a svete krásy, a využívate svoju odbornosť pri odporúčaní produktov svojej rodine, priateľom, kolegom a známym.

My vám poskytujeme množstvo nástrojov, aby sme vám pomohli predávať – katalógy Oriflame, sprievodcov produktmi a mnoho našich digitálnych nástrojov.

Výpočet okamžitého zisku

Existujú dva spôsoby výpočtu okamžitého zisku. Môžete odpočítať poradcovskú cenu od katalógovej ceny alebo vynásobiť katalógovú cenu 20%. Príklady vpravo ukazujú obidve metódy.

Príklad – predaj jedného produktu

Predáte jeden Denný krém na vyhladenie vrások so SPF 30 NovAge Ecollagen.

Katalógová cena: 27,90 €
Poradcovská cena: 22,32 €
Okamžitý zisk:
27,90 € - 22,32 = **5,58 €**
Alebo: 27,90 € x 0,20 (20%) = **5,58 €**

Príklad – predaj sád NovAge

Predáte jednu Sadu NovAge Ecollagen.

Katalógová cena: 74,99 €
Poradcovská cena: 59,99 €
Okamžitý zisk:
74,99 € - 59,99 € = **15 €**
Alebo: 74,99 € x 0,20 (20%) = **15 €**

Predstavte si, že predáte štyri sady za kampaň – váš okamžitý zisk sa zvýši na **60 €.**

Predaj sád

Predaj sád NovAge ponúka vašim zákazníkom **kompletné riešenie** *pre potreby krásy.*
Za sady získate až o **23% viac bonusových bodov** *a ich predajom môžete získať viac peňazí.*

2. Kampaňová zľava*

Keď pozývate ľudí, aby sa stali poradcami Oriflame a pomáhate im odporúčať, predávať a získavať príjmy, zvyšujete aj svoj vlastný príjmový potenciál.

Môžete získať **kampaňovú zľavu (KZ)** od 4% do 24% z vášho osobného a skupinového predaja.

Poznámka: Táto marketingová príručka je vyvinutá na globálnej úrovni a môže sa odlišovať od lokálnych pravidiel pre výpočet a vyplácanie kampaňovej zľavy a ostatných benefitov.

** Výpočet a vyplácanie kampaňovej zľavy sa riadi záväznými dokumentmi - VOP a Podmienky Oriflame pri poskytovaní a prijímaní služieb medzi poradcami. Uvedené príklady v tejto marketingovej príručke sú len ilustračné.*

Vašu kampaňovú zľavu určujú tri veci:

1 Bonusové body

Bonusové body (BB) sú pridelené ku každému produktu Oriflame na základe ich ceny. Produkty s vyššou cenou a sady majú viac bonusových bodov.

Bonusové body z vášho osobného predaja a predaja každého poradcu vo vašej osobnej skupine* sa spočítavajú počas každej kampane. Spočítané bonusové body určujú, na akú kampaňovú zľavu sa kvalifikujete po skončení každej kampane.

Bonusové body znamenajú dosiahnutú kampaňovú zľavu, ako ukazuje tabuľka nižšie.

2 Úroveň kampaňovej zľavy

Úroveň kampaňovej zľavy sa vzťahuje na percento, ktoré môžete získať z osobného a skupinového predaja.

Zo svojho osobného predaja získate plnú kampaňovú zľavu. Zo skupinového predaja získate rozdiel medzi vašou kampaňovou zľavou a kampaňovou zľavou poradcov v 1. línii**.

3 Hodnota nákupu

Hodnota nákupu (HN) je peňažná hodnota produktov v poradcovských cenách bez DPH. Z hodnoty nákupu sa počíta vaša kampaňová zľava.

Prevodná tabuľka bonusových bodov:

Bonusové body	Kampaňová zľava
10 000+	24%
6400 - 9999	20%
3 200 - 6399	16%
1 600 - 3199	12%
800 - 1599	8%
300 - 799	4%
0 - 299	0%

Tu získate rozdiel medzi vašou kampaňovou zľavou a vašou 1. líniou.

Vy	Prvá línia	Rozdiel
16%	500 BB = 4%	16% - 4% = 12%
	1000 BB = 8%	16% - 8% = 8%
	2000 BB = 12%	16% - 12% = 4%

Príklad: Výpočet hodnoty nákupu sady NovAge Ecollagen Wrinkle Power.

Produkt	Hodnota nákupu
	59,99 € (Poradcovská cena) delené 1,2 (20% DPH) = **49,99 €** Sada NovAge Ecollagen má hodnotu nákupu **49,99 €.**

**Vaša osobná skupina - to sú všetci poradcovia sponzorovaní priamo vami a tiež poradcovia, ktorých oni sponzorujú, okrem poradcov, ktorí dosiahli pozíciu 24% a ich skupín.*

***Poradcovia vo vašej osobnej skupine sa počítajú v líniách. Poradcovia, ktorých vy priamo sponzorujete, sú poradcovia z 1. línie (alebo 1. línia) Tí poradcovia, ktorých sponzoruje vaša 1. línia, sú 2. línia, atď. Každý poradca pod vami je vaša nižšia línia. Váš sponzor a každý vyššie nad vami je vaša vyššia línia.*

Rast príjmov s kampaňovou zľavou

Tri príklady na nasledujúcich stranách ukazujú, ako môžete získať kampaňovú zľavu zo svojho predaja a predaja vašej osobnej skupiny.

Na účely nasledujúcich príkladov platí:
Hodnota nákupu (HN):
1 BB (bonusový bod) = 0,58 €
100 BB = 58 €

Ako vypočítať kampaňovú zľavu:

1. Začnite spočítaním bonusových bodov z produktov, ktoré ste predali osobne vy.
2. Počítajte celkové skupinové bonusové body - vaše osobné body plus body poradcov vo vašej osobnej skupine. Použite prevodnú tabuľku bonusových bodov, aby ste zistili svoju úroveň kampaňovej zľavy.
3. Vynásobte vašu kampaňovú zľavu s hodnotou nákupu vášho predaja. Toto je kampaňová zľava, ktorú získate z osobného predaja.
4. Potom počítajte skupinové bonusové body každého poradcu vo vašej 1. línii a s pomocou prevodnej tabuľky určite ich úroveň kampaňovej zľavy.
5. Odpočítajte kampaňovú zľavu každého poradcu v 1. línii od vašej kampaňovej zľavy. Rozdiel je kampaňová zľava, ktorú získate na skupinovom predaji poradcov vo vašej 1. línii. Vynásobte to hodnotou nákupu poradcov vo vašej 1.línii a ich osobných skupín.
6. Kampaňová zľava z osobného predaja a skupinového predaja sa rovná celkovému príjmu z kampaňovej zľavy.

Prevodná tabuľka bonusových bodov:

Bonusové body	Úroveň kampaňovej zľavy
10 000+	24%
6400 - 9999	20%
3 200 - 6399	16%
1 600 - 3199	12%
800 - 1599	8%
300 - 799	4%
0 - 299	0%

PRÍKLAD 1:

Získajte 13,92 €

Tento príklad ukazuje, ako môžete zvýšiť svoj príjem tým, že pozvete 5 ľudí, aby sa stali poradcami Oriflame a budete ich učiť odporúčať produkty.

V tomto príklade každý nový poradca nakupuje za **100 BB** a vy taktiež.

Výpočty krok za krokom	Vy	Vaša 1. línia	Rozdiel	Hodnota nákupu		Kampaňová zľava
1 Vy nakupujete za **100 BB.**		4		5		
2 Vaše celkové skupinové BB je: 100 (vaše BB) **+ 500** (vaše skupinové BB) **= 600 BB**, ktoré zodpovedajú 4% úrovni kampaňovej zľavy.		**100 BB = 0%**	4% x	58 €	=	2,32 €
3 Vynásobte svoju kampaňovú zľavu hodnotou nákupu vášho osobného predaja, **4% x 58 € = 2,32 €.**		**100 BB = 0%**	4% x	58 €	=	2,32 €
4 **100 BB** z vašej 1. línie sa premení na kampaňovú zľavu 0%.	1 **100 BB**	**100 BB = 0%**	4% x	58 €	=	2,32 €
5 Rozdiel medzi vašou kampaňovou zľavou a kampaňovou zľavou vašej 1. línie 4%-0%=4%, čo znamená, že získate 4% z hodnoty nákupu z ich predaja, **4% x 58 € x 5 = 11,60 €.**	2 **600 BB = 4%**	**100 BB = 0%**	4% x	58 €	=	2,32 €
6 Spočítajte svoju kampaňovú zľavu z osobného a skupinového predaja a celkovo ste získali kampaňovú zľavu, **2,32 € + 11,60 € = 13,92 €.**	3 **4% x 58 € = 2,32 €**	**100 BB = 0%**	4% x	58 €	=	2,32 €
		5 x 100 BB = 500 BB	**Spolu = 5 x 2,32 € = 11,60 €**			

6 **Celkový príjem z kampaňovej zľavy: 2,32 € + 11,60 € = 13,92 €**

PRÍKLAD 2:

Získajte 227 €

Trénujte svojich poradcov, aby robili to, čo robíte vy, a aby registrovali nových poradcov. Povedzte im o výhodách sponzorovania a ukážte im, ako to majú robiť.

V tomto príklade 5 poradcovia z vašej 1. línie pozvali 5 ľudí do Oriflame a naučili ich nakupovať za **100 BB** v jednej kampani.
Vy nakupujete za **200 BB.**

Výpočty krok za krokom	Vy	Vaša 1. línia	2. línia	Rozdiel	Hodnota nákupu	Kampaňová zľava
1 Vy nakupujete za **200 BB**. 2 Vaše celkové skupinové BB je: **200** (vaše BB) **+ 3000** (vaše skupinové BB) **= 3200 BB**, ktoré zodpovedajú **16%** úrovni kampaňovej zľavy. 3 Vynásobte svoju kampaňovú zľavu hodnotou nákupu vášho osobného predaja, **16% x 116 € = 18,56 €.** 4 **600 BB** z vašej 1. línie sa premení na kampaňovú zľavu **4%**. 5 Rozdiel medzi vašou kampaňovou zľavou a kampaňovou zľavou vašej 1. línie **16% - 4% = 12%**, čo znamená, že získate 12% z hodnoty nákupu každej vetvy* vo vašej osobnej skupine, **12% x 348 € x 5 = 208,80 €**. 6 Spočítajte svoju kampaňovú zľavu z osobného a skupinového predaja a celkovo ste získali kampaňovú zľavu, **18,56 € + 208,80 € = 227,36 €.**	1 200 BB 2 3200 BB = 16% 3 16% x 116 € = 18,56 €	4 600 BB = 4% 600 BB = 4% 600 BB = 4% 600 BB = 4% 600 BB = 4% 5 x 600 BB = 3 000 BB	5 5 5 5 5 5		5 12% x 348 € = 41,76 € 12% x 348 € = 41,76 € 12% x 348 € = 41,76 € 12% x 348 € = 41,76 € 12% x 348 € = 41,76 € Spolu =5 x 41,76 € = 208,80 €	

6 **Celkový príjem z kampaňovej zľavy: 18,56 € + 208,80 € = 227,36 €**

**Vetva zahŕňa poradcu v 1. línii a poradcov, ktorých sponzoruje. Každý nový poradca, ktorého sponzorujete, vytvorí novú vetvu vo vašej sieti, čím sa štruktúra siete rozširuje. Keď poradcovia z vašej 1. línie privedú nových poradcov, štruktúra vašej siete sa prehlbuje.*

PRÍKLAD 3:

Získajte 770 €

Pokračujte v školeniach svojich poradcov, aby registrovali a budovali si svoje vlastné skupiny. Čím viac poradcov budete mať vo svojej osobnej skupine a čím viac objednávok bude podaných, tým vyšší bude skupinový predaj.

V tomto príklade vaši poradcovia v 1. línii nakupujú za **200 BB** a ostatní poradcovia v osobnej skupine nakupujú za **100 BB**. Vy nakupujete tiež za **200 BB**.

Výpočty krok za krokom	Vy	Vaša 1. línia	2. línia	3. línia	Rozdiel	Hodnota nákupu	Kampaňová zľava
1 Vy nakupujete za **200 BB**. 2 Vaše celkové skupinové BB je: 200 (vaše BB) **+ 16 000** (vaše skupinové BB) **= 16 200 BB**, ktoré zodpovedajú **24%** úrovni kampaňovej zľavy. 3 Vynásobte svoju kampaňovú zľavu hodnotou nákupu vášho osobného predaja, **24% x 116 € = 27,84 €**. 4 **3200 BB** z vašej 1. línie sa premení na kampaňovú zľavu **16%.** 5 Rozdiel medzi vašou kampaňovou zľavou a kampaňovou zľavou vašej 1. línie **24% - 16% = 8%**, čo znamená, že získate 8% z hodnoty nákupu každej vetvy vo vašej osobnej skupine, **8% x 1856 € x 5 = 742,40 €**. 6 Spočítajte svoju kampaňovú zľavu z osobného a skupinového predaja a celkovo ste získali kampaňovú zľavu, **27,84 €+ 742,40 € = 770,24 €.**	1 200 BB 2 16 200 BB = 24% 3 24% x 116 € = 27,84 €	4 3200 BB = 16% 3200 BB = 16% 3200 BB = 16% 3200 BB = 16% 3200 BB = 16% 5 x 3200 BB = 16 000 BB	5 5 5 5 5 5	25 25 25 25 25 25		5 8% x 1856 € = 148,48 € 8% x 1856 € = 148,48 € 8% x 1856 € = 148,48 € 8% x 1856 € = 148,48 € 8% x 1856 € = 148,48 € Spolu = 5 x 148,48 € = 742,40 €	

6 **Celkový príjem z kampaňovej zľavy: 27,84 € + 742,40 € = 770,24 €**

3. Bonusy

Bonusy sú odmenou za to, že podporujete, trénujete a rozvíjate svojich poradcov až po 24% pozíciu.

V Ceste k úspechu je šesť bonusov. Typ bonusu závisí od toho, koľko 24% odpojených skupín máte vo svojej 1. línii.

Bonusy v percentách sa môžu na prvý pohľad zdať malé, ale keď ich aplikujete vo svojej sieti*, váš príjem môže byť významný.

**Sieť zahŕňa všetkých poradcov vo vašej nižšej línii, vrátane všetkých 24% odpojených skupín.*

Získajte bonusy budovaním 24% odpojených skupín

Keď poradcovia z vašej 1. línie dosiahnu kampaňovú zľavu 24%, opúšťajú vašu osobnú skupinu a stávajú sa nezávislými skupinami spolu s ich poradcami – sú to 24% odpojené skupiny. Od tohto momentu, vy, ako vyšší sponzor, prestávate získavať kampaňovú zľavu z predaja týchto poradcov, a namiesto toho sa začínate kvalifikovať na bonusy.

Vaším cieľom je pomáhať čo najviac poradcom z vašej 1. línie, aby dosiahli 24% kampaňovú zľavu.

Pozrite si tabuľku nižšie a zistite viac o bonusoch v nasledujúcich kapitolách.

Bonusy Oriflame

Bonus	24% odpojené skupiny potrebné v 1. línii	Získané z
4% Oriflame bonus	1	Iba 24% odpojené skupiny z 1. línie
1% Zlatý bonus	2	24% odpojené skupiny z 2. línie a nižšie, končiac pri prvej línii ďalšieho kvalifikovaného na Zlatý bonus
0,5% Zafírový bonus	4	24% odpojené skupiny z 3. línie a nižšie, končiac pri druhej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Zafírový bonus
0,25% Diamantový bonus	6	24% odpojené skupiny zo 4. línie a nižšie, končiac pri tretej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Diamantový bonus
0,125% Dvoj-diamantový bonus	10	24% odpojené skupiny z 5. línie a nižšie, končiac pri štvrtej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Dvojdiamantový bonus
0,0625% Výkonný bonus	12	24% odpojené skupiny zo 6. línie a nižšie, končiac pri piatej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Výkonný bonus

4. Peňažné odmeny

Vždy, keď dosiahnete nový titul v Ceste k úspechu, získate jednorazovú peňažnú odmenu, 1000 USD (Direktor) až 1 000 000 USD (Diamantový prezident direktor).

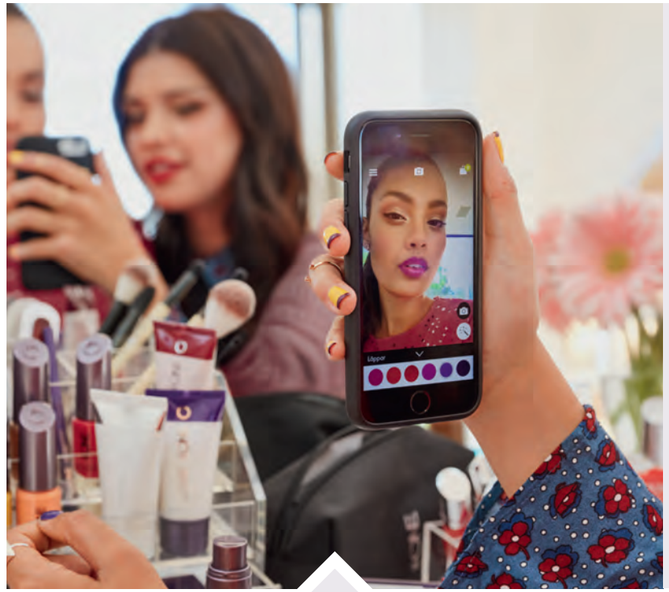
O kvalifikácii a kritériách na dosiahnutie titulov a o peňažných odmenách sa dozviete viac v nasledujúcich kapitolách.

Nástroje pre úspech

Nástroje a školiace programy Oriflame sú špeciálne navrhnuté tak, aby vám pomáhali rozvíjať svoje vedomosti a zručnosti, aby ste boli úspešní na každom kroku vašej profesionálnej cesty s Oriflame.

Nástroje neustále prehodnocujeme, aktualizujeme a vytvárame nové. Svoje vedomosti vždy môžete jednoducho upevňovať a rozširovať.

Zoznam nástrojov a školení nájdete na nasledujúcich stranách.

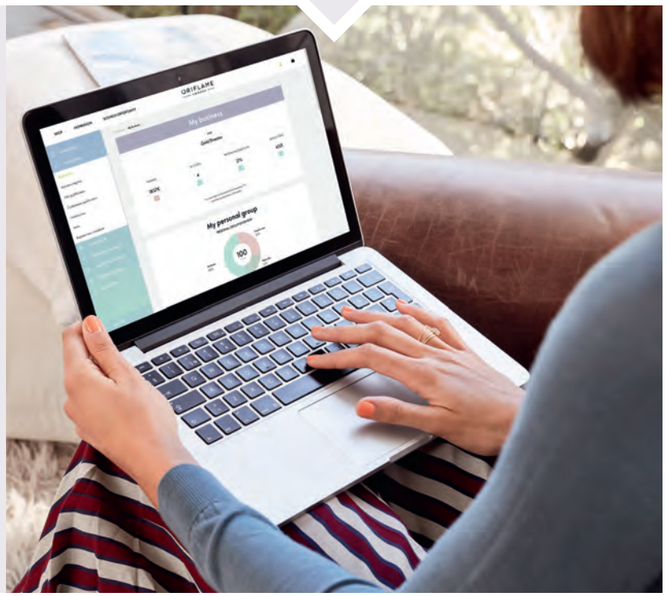


Manažovanie obchodu

Máme odborné nástroje, ktoré vám pomôžu plánovať, organizovať a rozvíjať vaše podnikanie.

Predaj produktov

Existuje mnoho nástrojov na podporu vášho predaja, od online katalógu, sprievodcov produktmi až po online materiály.



Registrovanie

Nástroje Oriflame vám uľahčia pozývať a registrovať nových poradcov do Oriflame.

E-learning

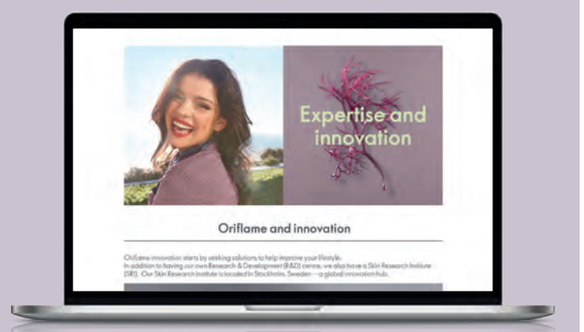
Naša e-learningová platforma vám môže pomôcť rýchlejšie sa rozvíjať, zároveň vám umožní učiť sa kdekoľvek a kedykoľvek, podľa vašich potrieb.

Kurzy sú krátke, interaktívne a k dispozícii na mobilných zariadeniach. Zahŕňajú všetko od práce so zákazníkom, cez sponzorovanie až po tvorbu obsahu na sociálne médiá.

Oriflame akadémia E-learning

Oriflame akadémia je náš špeciálne vytvorený systém školiacich modulov založený na skutočných skúsenostiach úspešných lídrov Oriflame.

Zahŕňa metódy a nástroje, ktoré vám pomôžu rozvíjať vaše profesionálne zručnosti a posúvať sa na vyššie úrovne Cesty k úspechu.



Vaša cesta

Príležitosť s Oriflame je oveľa viac než práca – je to o zábave, ktorú máte popri práci.

Dosahovaním nových titulov budete mať príležitosť stretávať nových ľudí na vzrušujúcich podujatiach a konferenciách Oriflame, získavať ocenenia a tiež sa kvalifikovať na medzinárodné konferencie.

„Príležitosť získať slušné peniaze, byť ocenená a ísť na prvú konferenciu."

Beáta Vlčková
Manažérka, Slovensko

„To, že ako líder spolupracujem s ľuďmi a učím sa od nich. Každý ponúka niečo jedinečné, z čoho sa môžete niečo naučiť."

Mahmoud Meja
Senior manažér, Tanzánia

Čo je najlepšie na tom, keď ste manažérom?

„Rozvoj líderstva a príležitosť cestovať. Pochopíte, že môžete mať životný štýl podľa vlastných predstáv."

Anastasia Țurcanu
Manažérka, Moldavsko

„Najradšej mám prácu so svojím tímom. Ako manažér môžete robiť ľudí šťastnými a to je vlastne samotný úspech."

Sadhana Dey
Senior manažérka, India

KAPITOLA 3

Manažérsky tím

Sponzorujte poradcov a budujte svoj obchod

Podporujte svojich poradcov a dosahujte spolu úspechy

Manažérska úroveň je dôležitým krokom vo vašej kariére v Oriflame, pretože už nepracujete len pre seba, ale sponzorujete iných a pomáhate im plniť si ciele a sny.

Pomáhate novým poradcom začínať, školíte ich, podporujete ich v práci a motivujete ich, aby dosahovali ešte vyššie ciele. Avšak je dôležité ísť im príkladom, pokračovať v aktivite a tiež predávať a registrovať nových poradcov. Všetko, čo robíte – od predávania až po prospekting a registrovanie – očakávate aj od svojich poradcov, pretože ak budú úspešní, budete úspešní aj vy.

Pamätajte si, že váš sponzor a vyšší direktor vás vždy podporia v úlohe nezávislého manažéra Oriflame, a rovnako vás podporia aj zamestnanci Oriflame.

Výhody manažérov

Byť nezávislým manažérom Oriflame má niekoľko výhod. Okrem zvýšenia zárobkov môžete stretávať ľudí z komunity Oriflame, zúčastňovať sa školení, na ktorých sa naučíte nové profesionálne zručnosti – a popri tom máte podporu, ktorú potrebujete, aby ste pokračovali v dosahovaní úspechov a ešte lepších výsledkov.

Môžete sa tešiť na niekoľko špecifických vecí:

- Budete ocenení na pódiu za dosiahnutie nového titulu a získate diplom a jedinečný odznak, ktorým preukážete, že ste sa stali manažérom.
- Budete sa môcť zúčastňovať profesionálnych školení, ako je Líderská akadémia 1 a SARPIO Express, ktoré vám pomôžu prehĺbiť vaše obchodné vedomosti a urobiť pokroky v podnikaní ako manažér.
- Môžete sa tiež kvalifikovať na Manažérsky seminár a konferencie, či iné podujatia alebo programy na lokálnej úrovni.

12% Manažér

Kvalifikačné kritériá:
1 600 BB – 3199 BB v osobnej skupine

Nárok na:
– Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
– Odznak

16% Manažér

Kvalifikačné kritériá:
3200 BB - 6399 BB v osobnej skupine

Nárok na:
– Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
– Odznak

20% Manažér

Kvalifikačné kritériá:
6400 BB – 9999 BB v osobnej skupine

Nárok na:
– Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
– Odznak

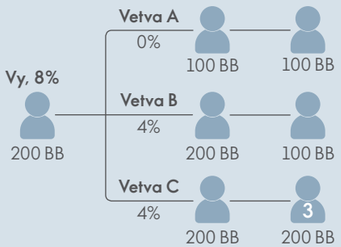
Senior manažér

Kvalifikačné kritériá:
Aspoň 10 000 BB v osobnej skupine
alebo jednu či viac 24% odpojených skupín
v 1. línii a aspoň 4000 BB v osobnej skupine.

Nárok na:
– Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
– Odznak

Pre účely týchto príkladov platí:
1 bonusový bod (BB) = 0,58 € hodnota nákupu (HN)
100 BB = 58 € HN

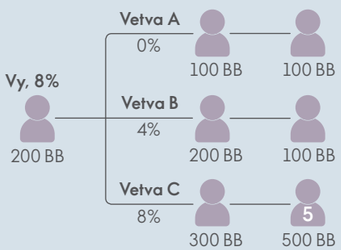
Príklad 1: Vyvážená štruktúra



Spolu bonusové body:
200 BB (vy) + 200 BB (Vetva A) + 300 BB (Vetva B) + 400 BB (vetva C) = 1100 BB.
Vaša kampaňová zľava je 8%.

Váš príjem z kampaňovej zľavy:
8% x 116 + (8-0)% x 116 + (8-4)% x 174 + (8-4)% x 232 = 9,28 + 9,28 + 6,96 + 9,28 = 34,80 €

Príklad 2: Nevyvážená štruktúra



Spolu bonusové body:
200 BB (vy) + 200 BB (Vetva A) + 300 BB (Vetva B) + 800 BB (Vetva C) = 1500 BB. Vaša kampaňová zľava je 8%.

Váš príjem z kampaňovej zľavy:
8% x 116 + (8-0)% x 116 + (8-4)% x 174 + (8-8)% x 464 = 9,28 + 9,28 + 6,96 + 0 = 25,52 €

Príjmy manažéra

Keď sa stanete nezávislým manažérom Oriflame, vaše príjmy už nebudú závisieť iba od okamžitej zľavy, ktorú získavate zo svojho osobného predaja.

Teraz môžete začať získavať kampaňovú zľavu od 4% do 24% v závislosti od predaja vašej osobnej skupiny.

Je dôležité vedieť, že štruktúra vašej osobnej skupiny ovplyvní váš príjem z kampaňovej zľavy.
Pre čo najvyššiu kampaňovú zľavu sa uistite, že predaj je rozložený cez niekoľko vetiev vo vašej osobnej skupine. Nebuďte závislí len od jednej vetvy.

Vytvorenie vyváženej štruktúry

Príklady vľavo ukazujú, ako môže vyvážená a nevyvážená štruktúra ovplyvniť vaše príjmy.

V príklade 2, hoci máte viac bonusových bodov ako v príklade 1, získate menej. Je to preto, lebo **vetva C dosiahla tú istú kampaňovú zľavu ako vy,** 8%, a vy nezískate nič z vetvy C, pretože rozdiel medzi vami je 0%.

Tri kľúčové aktivity úspešného manažéra

1. Prospekting a registrovanie
2. Dosledovanie a aktivovanie
3. Vytvorenie a vedenie kľúčového tímu

Zistite viac o týchto aktivitách na nasledujúcich stranách

1

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO MANAŽÉRA

Prospekting a registrovanie

Rozvíjanie dobrých prospektingových a registračných zručností je dôležité pre úspech a rozvoj obchodu.

- Rozširujte svoj menný zoznam a povedzte **novým poradcom**, aby si vytvorili svoj vlastný zoznam počas tréningu Ako začať. Naučte poradcov, aby začali s kontaktmi v mobilnom telefóne, na sociálnych médiách a odporúčaniami od priateľov – a povedzte im, nech si položia otázku: "Koho poznám, kto by si rád pozrel nové produkty Oriflame a dozvedel sa o skvelej obchodnej príležitosti?"

- Každý deň sa rozprávajte aspoň s 3 novými ľuďmi. Čím viac ľudí, tým lepšie, no nie menej ako traja. Povedzte im o Oriflame, o produktoch a príležitosti Oriflame. Uistite sa, že rozprávať sa s tromi ľuďmi denne je cieľom každého vo vašej sieti. Pamätajte si - vy ste pre nich vzorom, a ak budete robiť prospekting každý deň, vaši poradcovia to budú robiť tiež.

- Organizujte Stretnutia o príležitosti 2–3 razy týždenne. Je dôležité robiť ich pravidelne, aby vaši poradcovia vedeli, kedy a kam majú priviesť oslovených ľudí. Na konci každého stretnutia pridajte aj tréning Ako začať. Aktivujte nováčikov povzbudením, aby si podali svoju prvú objednávku – a uistite sa, že ich pozvete na ďalšie stretnutie alebo školenie.

Tip na Stretnutia o príležitosti a posilnenie kľúčového tímu

Zapojte svoj kľúčový tím do Stretnutí o príležitosti. Pozvite ich, aby odprezentovali časť prezentácie o príležitosti Oriflame, alebo aby pripravili výstavu produktov. Toto je dobrý spôsob, ako posúvať praktické vedomosti, a ako učiť kľúčový tím organizovať svoje vlastné stretnutia. Prečítajte si viac o kľúčovom tíme na strane 42.

2

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO MANAŽÉRA

Dosledovanie a aktivovanie vášho tímu

Je dôležité, aby boli vaši poradcovia aktívni a podávali objednávky v každej kampani.

- Buďte v kontakte so svojimi poradcami – pýtajte sa na ich predaj a registrácie. Spomeňte im nové produkty a ponuky a pozývajte ich na podujatia a školenia.
- Kontaktujte všetkých poradcov, ktorí si nepodali objednávku v poslednej kampani a zistite, prečo neboli aktívni. Informujte ich o ponukách a programoch a pozvite ich do skupinovej konverzácie na sociálnych médiách.
- Propagujte moduly e-learningu, ktoré pomôžu vašim poradcom rozvíjať ich predajné a registračné zručnosti.
- Vytvorte si konverzačné skupiny na sociálnych médiách, využívajte ich na oceňovanie úspechov vašich poradcov – ako napríklad podanie prvej objednávky, registrovanie a dosiahnutie nových titulov. Môžete zdieľať aj úspešné príbehy na udržanie motivácie a uverejňujte zaujímavé informácie o produktoch a ponukách. Môžete si vytvoriť konverzačné skupiny aj pre zákazníkov.

3

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO MANAŽÉRA

Vytvorte si kľúčový tím a buďte jeho lídrom

Kľúčový tím má aspoň päť poradcov, ktorí sa rozhodli využiť viac než obchodnú príležitosť a chcú sa stať lídrami.

Tímová práca prináša viac zábavy a efektivity. Skúsenosti ukázali, že koncept kľúčového tímu **pri rozvíjaní lídrov pomáha rýchlejšie rásť**, preto je dôležité venovať tomu veľa úsilia.

Aby ste si vytvorili svoj kľúčový tím, povedzte svojim poradcom o svojich plánoch a **pozvite do svojho tímu každého, kto má záujem rásť**. Vysvetlite výhody spoločnej práce a rastu, ako sú spoločný prospekting a registrovanie, absolvovanie špeciálnych školení alebo účasť na špeciálnych podujatiach pre kľúčový tím - a v neposlednom rade, vzájomná podpora a pomoc, aby ste dosahovali individuálne ciele.

Je dôležité vedieť, že členovia vášho kľúčového tímu **môžu byť z akejkoľvek úrovne vašej osobnej skupiny**, nielen z prvej línie. **Jediným kritériom** by mala byť motivácia a odhodlanie.

Každý kľúčový tím si určuje svoje vlastné pravidlá a úlohy. Mali by ste si ich dohodnúť spolu na stretnutí tímu a uistiť sa, že každý člen tímu s nimi súhlasí. Cieľom je **mať jasné aktivity a úlohy** a mať istotu, že všetci robia spolu všetko na dosiahnutie toho istého cieľa – neustáleho rastu a dosiahnutie úspechu.

Nezabúdajte byť príkladom pre ostatných a tiež robiť aktivity, na ktorých ste sa dohodli so svojím kľúčovým tímom. To pripraví členov kľúčového tímu, aby mohli viesť svoje vlastné tímy a robili tie isté dôležité aktivity, ktoré robíte ako manažér.

Na čo by ste mali myslieť, keď vediete svoj kľúčový tím:

- Podeľte sa o svoju víziu, ciele a odhodlanie.
- Učte svoj kľúčový tím zručnostiam, ktoré sú dôležité pre rast obchodu, ako je prospekting, registrovanie, sponzorovanie a prezentačné zručnosti.
- Spoločne organizujte prospektingové a registračné aktivity, delegujte úlohy členom svojho kľúčového tímu.
- Spoločne si stanovte krátkodobé a dlhodobé ciele a sledujte výsledky a pokroky.
- Oceňujte úspechy. Členovia vášho kľúčového tímu sú členmi tohto tímu, pretože chcú rásť a uspieť s Oriflame a každý úspech je hodný oslavy!

Zúčastnite sa Líderskej akadémie 1

A naučte sa budovať svoj obchod a zlepšovať svoje manažérske zručnosti.

Úloha manažéra

Rozvoj kľúčového tímu

Metódy prospektingu

Ako registrovať

Ako ďalej

Naďalej sa zameriavajte na svoj kľúčový tím a ukážte členom výhody registrovania a rozširovania ich vlastného tímu. Keď ľudia z vášho kľúčového tímu začnú viesť svoje vlastné tímy, vaša sieť sa začne oveľa rýchlejšie rozširovať a budete na ceste k dosiahnutiu nových titulov.

„Niekto s jasným cieľom, schopný viesť ostatných tým, že ich počúva."

Dianarose Bardo Mwanyika
Senior zlatá direktorka, Tanzánia

„Mojím štýlom je byť vždy sám sebou. Byť príkladom, ktorý budú iní nasledovať a ukazovať tímu, že mi môžu vždy dôverovať."

Kevin Vergara
Direktor, Peru

Kto je podľa vás dobrým lídrom?

„Líder by mal byť príkladom pre ostatných. Ja svoj tím inšpirujem pozitívnou energiou a zdôrazňujem, aké je dôležité nikdy sa nevzdávať."

Rengthangpuii Sailo
Direktorka, India

„Skutočný líder je nielen oddaný, spoľahlivý, aktívny a kreatívny, ale tiež empatický, chápavý a otvorený."

Elena Petruchik
Direktorka, Bielorusko

KAPITOLA 4

Direktorský tím

Posuňte svoj biznis na vyššiu úroveň

Direktorský titul - míľnik

Dosiahnutie direktorského titulu znamená niekoľko míľnikov. Po prvýkrát môžete získať peniaze všetkými štyrmi spôsobmi, prvýkrát máte nárok na peňažnú odmenu a prvýkrát budete pozvaní na Direktorskú konferenciu, Galavečer a medzinárodné konferencie. Zároveň sa môžete tešiť zo spolupráce s inými ľuďmi, inšpirovať ich, aby sa stali lídrami a motivovať ich, aby dosahovali vyššie ciele.

Tituly v direktorskom tíme

Direktor

Kvalifikačné kritériá:
Mať aspoň 10 000 osobných bonusových bodov alebo jednu alebo viac 24% odpojených skupín v 1. línii a aspoň 4000 skupinových bonusových bodov počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 1000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Bonusy*

Senior direktor

Kvalifikačné kritériá:
Jedna 24% odpojená skupina v 1. línii a aspoň 10 000 skupinových bonusových bodov počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 1500 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Bonusy*

Zlatý direktor

Kvalifikačné kritériá:
Dve 24% odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 4000 skupinových bonusových bodov počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 2000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Bonusy*

Senior zlatý direktor

Kvalifikačné kritériá:
Tri 24% odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 4000 skupinových bonusových bodov počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

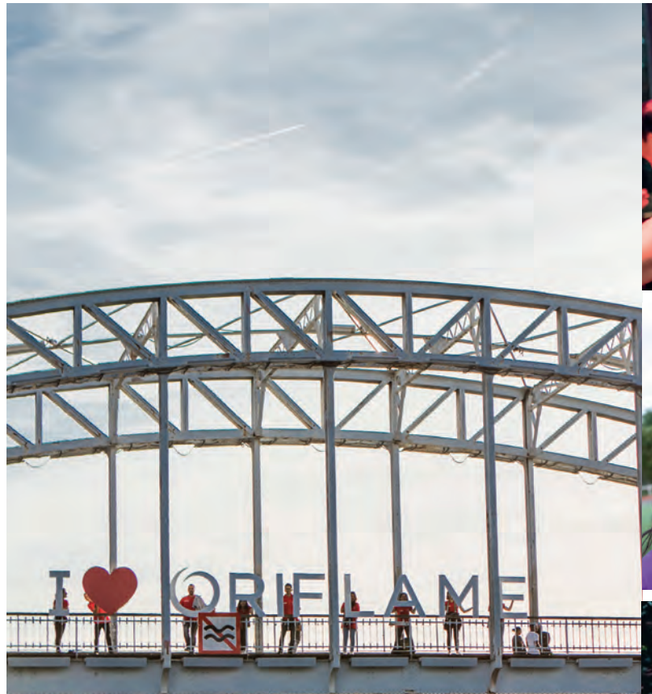
Nárok na:
- Peňažná odmena 3000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Bonusy*

Zafírový direktor

Kvalifikačné kritériá:
Štyri 24% odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 4000 skupinových bonusových bodov počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 4000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Bonusy*

**Bonusy nezávisia od titulu, ktorý máte. Určuje ich počet 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii. Viac si prečítate na strane 54.*



Výhody direktora

Ako nezávislý direktor si nielenže začnete užívať vyššie príjmy s rastúcim obchodom, budete tiež mať príležitosť cestovať do vysnívaných destinácií a získavať peňažné odmeny.

Je niekoľko špecifických vecí, na ktoré sa môžete tešiť:

- Ocenenie a jedinečný odznak pre každý direktorský titul, ktorý dosiahnete.
- Jednorazové peňažné odmeny – od 1000 USD do 4000 USD – za dosiahnutie každého direktorského titulu v direktorskom tíme.
- Možnosť kvalifikovať sa na výročnú medzinárodnú Zlatú konferenciu.
- Možnosť zúčastniť sa Líderskej akadémie 2 a Líderskej akadémie 3, ako aj lokálnych školení vo vašom regióne.
- Možnosť zúčastniť sa lokálnych podujatí a konferencií.
- Možnosť získavať bonusy na základe počtu 24% odpojených skupín v 1. línii.

Príjmy direktora

Teraz máte možnosť získavať príjmy všetkými štyrmi spôsobmi v Ceste k úspechu – okamžitý zisk, kampaňová zľava, bonusy a peňažné odmeny.

Bonusy začínajú tvoriť najvýznamnejšiu časť vášho príjmu, od direktorského titulu a vyššie, preto je dôležité naučiť sa, ako bonusy Oriflame fungujú a ako ich môžete využiť, aby ste ešte viac zvýšili svoje príjmy.

Bonusy

V direktorskom tíme môžete získať tri druhy bonusov – 4% Oriflame bonus, 1% Zlatý bonus a 0,5% Zafírový bonus. Bonus, na ktorý sa kvalifikujete, je určený počtom 24% odpojených skupín v 1. línii, a nie titulom, ktorý máte.

Ako si môžete prečítať v kapitole 2, keď poradcovia z vašej 1. línie dosiahnu 24% kampaňovú zľavu, odpoja sa od vašej osobnej skupiny – a ich skupiny sa stanú 24% odpojenými skupinami. V tom momente prestanete získavať kampaňovú zľavu zo skupinového predaja týchto poradcov a začnete získavať bonusy na základe ich predaja.

Bonusy a vaša sieť

4% Oriflame bonus je vyplatený z 1. línie, ale všetky ostatné bonusy – od 1% Zlatého bonusu vyššie – môžu byť vyplatené z hĺbky, spod ich začínajúcej úrovne až po skupinu, ktorá generuje bonus pre iného kvalifikanta na nižšej úrovni.

Minimálna garancia

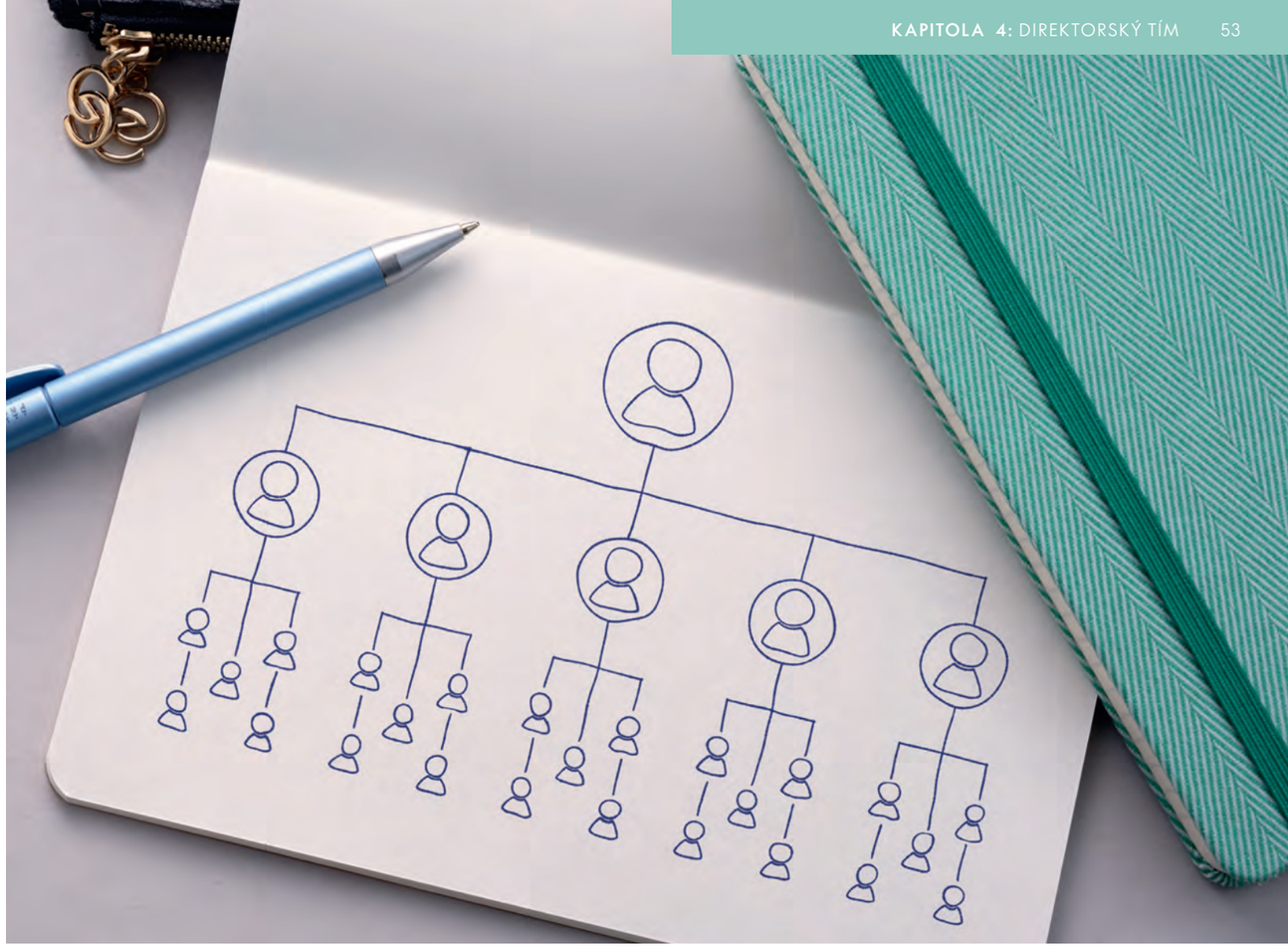
Minimálna garancia je záruka, že každý v sieti dostane spravodlivú odmenu za svoje úsilie pri sponzorovaní poradcov a podpore, aby sa stali lídrami.

Ak poradca, ktorý sa kvalifikuje na bonus, nedosiahne minimálnu hodnotu bonusových bodov potrebnú pre získanie plného bonusu, časť bonusu sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na ten istý bonus.

4% Oriflame bonus ako príklad, ak máte:

- 10 000 skupinových bonusových bodov alebo viac, získate plný bonus.
- 4000 – 9999 skupinových bonusových bodov, získate časť bonusu a zvyšok sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 4% Oriflame bonus.
- 3999 bonusových bodov alebo menej, nekvalifikujete sa na žiadny bonus.

Zistite viac, ako funguje minimálna garancia s bonusmi, na strane 54.



Pre kvalifikáciu na bonusy platia tri všeobecné pravidlá

Musíte mať aspoň:

- **Jednu 24% odpojenú skupinu v 1. línii**
- **200 osobných bonusových bodov**
- **4000 skupinových bonusových bodov***

**Pokiaľ máte aspoň šesť 24% odpojených skupín v 1. línii, potom nie je potrebné dosiahnuť skupinové body pre žiadny bonus. Avšak minimálna garancia stále platí.*

Kritériá:

Osobný predaj: aspoň 200 BB

Skupinový predaj: Aspoň 4000 BB

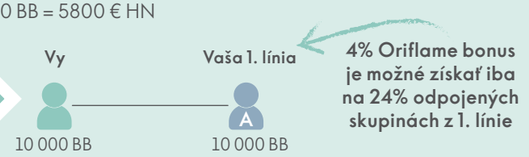
24% odpojené skupiny v 1. línii: 1

Minimálna garancia: Musíte mať aspoň 10 000 skupinových bonusových bodov, aby ste získali plný 4% Oriflame bonus. Ak ich budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 4% Oriflame bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 52.

4% Oriflame bonus

4% Oriflame bonus vám zaplatí 4% z hodnoty nákupu 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii.

Pre účely týchto príkladov platí:
1 bonusový bod (BB) = 0,58 € hodnota nákupu (HN)
100 BB = 58 € HN
10 000 BB = 5800 € HN



Máte jednu 24% odpojenú skupinu v 1. línii, v tomto príklade poradca A. Získate 4% Oriflame bonus z hodnoty nákupu poradcu A.

Váš 4% Oriflame bonus:
4% x 5800 = 232 €

Kritériá:

Osobný predaj: Aspoň 200 BB

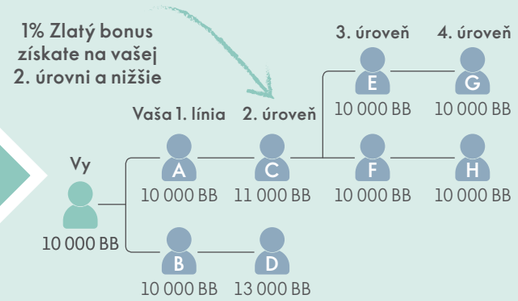
Skupinový predaj: Aspoň 4000 BB

24% odpojené skupiny v 1. línii: 2

Minimálna garancia: Musíte mať 10 000 bonusových bodov z 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii, aby ste získali plný 1% Zlatý bonus. Ak budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť z bonusu je posunutá vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 1% Zlatý bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 52.

1% Zlatý bonus

1% Zlatý bonus vám zaplatí 1% z hodnoty nákupu všetkých 24% odpojených skupín na vašej 2. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 1. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 1% Zlatý bonus.



Získate 1% Zlatý bonus z poradcov C, D, E a F. Nezískate 1% Zlatý bonus z poradcov G a H. Je to preto, lebo ten istý bonus nesmie byť nikdy vyplatený dvakrát z toho istého predaja a poradca C sa už kvalifikoval na 1% Zlatý bonus z poradcu G a H.

Váš 1% Zlatý bonus:
1% x 0,58 (11 000 + 13 000 + 10 000 + 10 000) =
1% x 25 520 = 255,20 €

Poznámka: *V tomto príklade tiež získate 4% Oriflame bonus (464 €), spolu získate 464 € + 255,20 € = 719,20 €*

Kritériá:

Osobný predaj: Aspoň 200 BB

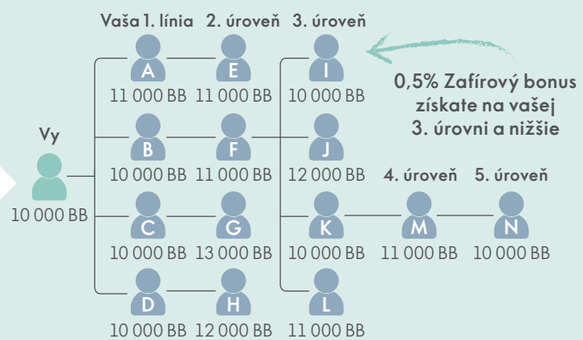
Skupinový predaj: Aspoň 4000 BB

24% odpojené skupiny v 1. línii: 4

Minimálna garancia: Musíte mať aspoň 10 000 bonusových bodov z 24% odpojených skupín na vašej 2. úrovni, aby ste mohli získať plný 0,5 % Zafírový bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,5% Zafírový bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 52.

0,5% Zafírový bonus

0,5% Zafírový bonus vám zaplatí 0,5% z hodnoty nákupu všetkých 24% odpojených skupín na vašej 3. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 2. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,5% Zafírový bonus.



Získate 0,5% Zafírový bonus z hodnoty nákupu poradcov I, J, K, L a M. Bonus nezískate z poradcu N, pretože poradca F sa tiež kvalifikoval na 0,5% Zafírový bonus a získa ho z poradcu N.

Váš 0,5% Zafírový bonus:
0,5% x 0,58 (10000 + 12000 + 10000 + 11000 + 11000) = 0,5% x 31 320 = 157 €

Poznámka: *V tomto príklade tiež získate 4% Oriflame bonus (951 €) a 1% Zlatý bonus (522 €), a spolu získate 951 €+ 522 € + 157 € = 1630 €*

Tri kľúčové aktivity úspešného direktora

1 Prospekting a registrovanie

2 Aktivovanie siete

3 Rozvíjanie kľúčového tímu a manažérov

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIREKTORA

1 Prospekting a registrovanie

Registrovanie je podstatou vášho obchodu a mali by ste sa naň zamerať. Neustále pokračujte v registrovaní nových poradcov a organizujte prospektingové a registračné aktivity spolu so svojím kľúčovým tímom.

Špecifické aktivity:

- Buďte vždy vzorom - propagujte registrovanie ako každodenný návyk a buďte príkladom svojím vlastným konaním.
- Presvedčte sa, že vaši manažéri robia to, čo vy a pravidelne robia prospekting a registrujú nových poradcov spolu s ich kľúčovými tímami.
- Pracujte so svojím kľúčovým tímom a nastavte si ciele registrácií na každú kampaň a prediskutujte plány registrovania a podporte ich registračné stretnutia.
- Pripomeňte sponzorom a lídrom, aby organizovali školenie Ako začať pre nováčikov po každom registračnom stretnutí a propagujte program Vitajte v Oriflame.

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIREKTORA

2

Aktivovanie siete

Podujatia, stretnutia a školenia sú dôležitým spôsobom, ako udržať poradcov aktívnych a motivovaných a môžu významne ovplyvniť úspech vášho obchodu.

Väčšina poradcov prichádza do Oriflame bez akýchkoľvek špeciálnych zručností alebo skúseností – preto je dôležitou úlohou direktora identifikovať potreby poradcov.

Robte pravidelne tieto aktivity pre svoju osobnú skupinu:

Katalógové stretnutia
Organizujte tieto stretnutia offline alebo online v poslednom, alebo prvom týždni platnosti katalógu. Využívajte ich na uvedenie nových produktov, programov a špeciálnych ponúk a oceňujte poradcov za ich úspechy.

Školenia
Uistite sa, že každý poradca získa produktové a obchodné školenia, ktoré sú potrebné pre pokrok a dosiahnutie úspechu v ich kariére v Oriflame.

Podujatia o kráse a Wellness
Organizujte podujatia pre svojich poradcov a ich zákazníkov a využívajte ich na uvedenie nových produktov, propagovanie programov starostlivosti o pleť a Wellness programov, oceňovanie verných zákazníkov a poradcov.

Cielené skupinové konverzácie
Vytvorte si konverzačné alebo uzavreté skupiny na sociálnych médiách, aby ste mohli zdieľať informácie, ktoré sú dôležité pre rôzne skupiny poradcov. Jedným príkladom je skupina Ako začať pre nováčikov.

Tip – Zapojte do všetkých svojich podujatí aj svojich manažérov…

…je to pre nich skvelá príležitosť precvičiť si svoje zručnosti a učiť sa v praxi. Dohodnite sa na pláne podujatia a delegujte úlohy – ako je organizovanie uvítania, príprava zoznamu oceňovaných, darčekov, účasť na prezentácii nových produktov alebo príležitosti s Oriflame, prezentovanie vlastných príbehov alebo vedenie tréningov.

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIREKTORA

3 Rozvíjanie kľúčového tímu a manažérov

Pokračujte v rozširovaní vášho kľúčového tímu prijímaním nových poradcov, o ktorých ste presvedčení, že majú potenciál rozvíjať svoj obchod. Už viete, ako vytvoriť a viesť kľúčový tím – teraz je vašou úlohou byť manažérom svojich manažérov a rozvíjať nových direktorov.

Špecifické aktivity:

- Udržiavajte manažérov motivovaných a sústredených na nepretržitý rast a školťe ich, aby plnili úlohy manažéra. Povzbuďte ich, aby sa zúčastnili špeciálnych školení pre manažérov – Líderská akadémia 1 – a organizujte pre manažérov vo svojej sieti pravidelné tréningy offline alebo online.
- Podporujte manažérov svojou účasťou na ich registračných stretnutiach a podujatiach a prezentujte svoj úspešný príbeh, príbeh spoločnosti a produktov.
- Organizujte týždenné stretnutia o plánovaní obchodu so svojimi manažérmi. Využívajte tieto stretnutia na nastavenie dlhodobých a krátkodobých cieľov, diskutujte o plánoch, ako ich dosiahnuť, sledujte ich výsledky, oceňujte úspechy a zdieľajte osvedčené postupy.
- Pravidelne buďte v kontakte s manažérmi – sledujte ich pokrok, dajte im spätnú väzbu a naďalej trénujte ich základné zručnosti.

Zúčastnite sa Líderskej akadémie 2

A naučte sa o úlohách a povinnostiach direktora

Líderská akadémia 2

Líderská akadémia 3

Využite výzvu

Naštartovali ste vzrušujúcu kariéru v Oriflame a teraz ste na ceste k ďalšej veľkej výzve – Diamantovému tímu, kde na vás čakajú ešte vyššie bonusy, peňažné odmeny a taktiež exkluzívne medzinárodné konferencie.

„Na konferenciách milujeme oceňovanie, užívame si to. Tiež nás motivuje sledovať iných lídrov, ktorí dosiahli vyššie tituly."

Nguyen Loc a Hai Ly
Senior diamantoví direktori, Vietnam

„Japonsko, 2018. Bolo tam vtedy to najúžasnejšie obdobie, kedy kvitli čerešne. Vždy na to budem spomínať."

Natalya Pasichnik
Diamantová direktorka, Rusko

Aká je vaša najobľúbenejšia spomienka z Diamantovej konferencie?

„Moje prvé ocenenie na Diamantovej konferencii v Miami. Prvýkrát som bola ocenená na svetovom pódiu. Ten pocit sa nedá popísať."

Jesca Nissege Mwakyulu
Diamantová direktorka, Tanzánia

„S obrovským vzrušením si spomíname na Indický oceán na Bali, Atlantický oceán v Brazílii a Tichý oceán v Japonsku!"

Galina a Sergey Gagloevi
Senior diamantoví direktori, Rusko

KAPITOLA 5

Diamantový tím

Buďte vzorom

Buďte inšpirujúcim lídrom

Dosiahnutím Diamantového tímu sa stávate uznávaným lídrom Oriflame – a získavate špeciálnu pozíciu ako líder lídrov.

To znamená, že ste vychovali aspoň šesť direktorov, a pravdepodobne aj viac. Teraz môžete využiť svoje úspechy a šíriť svoje vedomosti, zručnosti a overené skúsenosti, aby ste školili a motivovali celú vašu sieť.

Existuje mnoho odmien za dosiahnutie titulu Diamantový direktor, vyššie peňažné odmeny, viac bonusov a možnosť kvalifikovať sa na medzinárodné konferencie dvakrát do roka.

Príjmy v Diamantovom tíme

Ako Diamantový direktor môžete získať okamžitý zisk, kampaňovú zľavu, bonusy a peňažné odmeny. Väčšina vašich príjmov bude pravdepodobne z bonusov.

Okrem 4% Oriflame bonusu, 1% Zlatého bonusu a 0,5 % Zafírového bonusu sa môžete kvalifikovať na ďalšie dva bonusy – 0,25% Diamantový bonus a 0,125% Dvojdiamantový bonus.

Tituly v diamantovom tíme

Diamantový direktor

Kvalifikačné kritériá:
Šesť 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 6000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu
- Bonusy*

Senior diamantový direktor

Kvalifikačné kritériá:
Osem 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 8000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu
- Bonusy*

Dvojdiamantový direktor

Kvalifikačné kritériá:
Desať 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 10 000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu
- Bonusy*

**Bonusy nezávisia od titulu, ktorý máte. Určuje ich počet 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii. Prečítajte si viac na strane 52.*

Kritériá:

Osobný predaj: Aspoň 200 BB

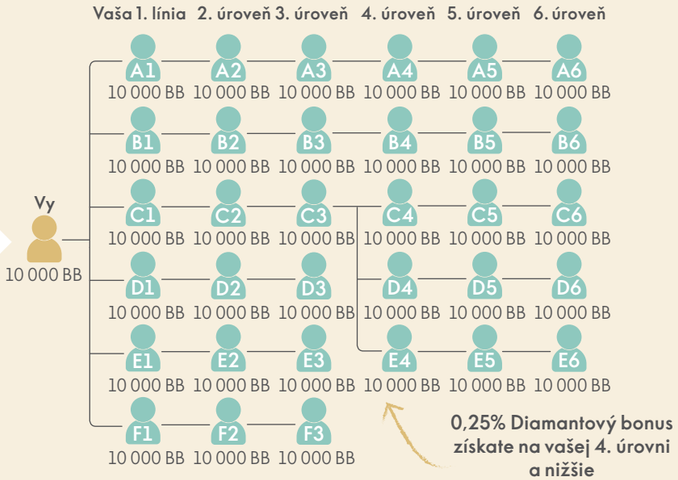
Skupinový predaj: Tento bonus nemá požiadavku pre minimálny počet skupinových bonusových bodov.

24% odpojené skupiny v 1. línii: 6

Minimálna garancia: Musíte mať aspoň 10 000 bonusových bodov z 24% odpojených skupín vo vašej 3. úrovni, aby ste mohli získať plný 0,25 % Diamantový bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posúva vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,25% Diamantový bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 52.

0,25% Diamantový bonus

0,25% Diamantový bonus vám zaplatí 0,25% z hodnoty nákupu všetkých 24% odpojených skupín vo vašej 4. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 3. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,25% Diamantový bonus.



Pre účely týchto príkladov platí:
1 bonusový bod (BB) = 0,58 €
hodnota nákupu (HN)
100 BB = 58 € HN
10 000 BB = 5800 € HN

Získate 0,25% Diamantový bonus z hodnoty nákupu celej 4. úrovne: A4 – E4, celej 5. úrovne: A5 – E5 a celej 6. úrovne: A6 – E6.

Váš 0,25% Diamantový bonus:
0,25% x (15 x 5800 €) = 21**7,50 €**

Poznámka: V tomto príklade získate tiež 4% Oriflame bonus (1392 €), 1% Zlatý bonus (1218 €), 0,5% Zafírový bonus (609 €) a spolu získate 1392 € + 1218 € + 609 € + 217,50 € = 3436,50 €

Kritériá:

Osobný predaj: Aspoň 200 BB

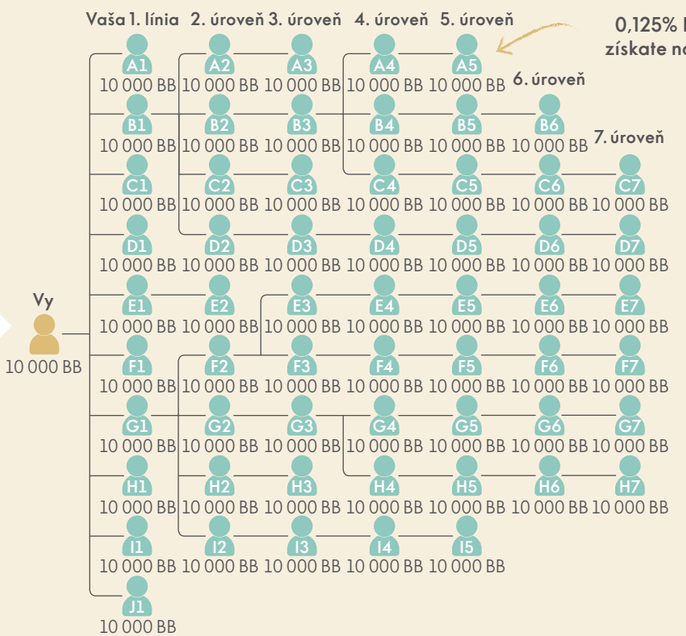
Skupinový predaj:
Tento bonus nemá požiadavku pre minimálny počet skupinových bonusových bodov.

24% odpojené skupiny v 1. línii: 10

Minimálna garancia:
Musíte mať aspoň 10 000 bonusových bodov z 24% odpojených skupín vo vašej 4. úrovni, aby ste mohli získať plný 0,125 % Dvojdiamantový bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posúva vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,125% Dvojdiamantový bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 52.

0,125% Dvojdiamantový bonus

0,125% Dvojdiamantový bonus vám zaplatí 0,125% z hodnoty nákupu všetkých 24% odpojených skupín vo vašej 5. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 4. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,125% Dvojdiamantový bonus.



Získate 0,125% Dvojdiamantový bonus z hodnoty nákupu celej 5. úrovne: A5 – I5, 6. úrovne: B6 – H6, a 7. úrovne: C7 – H7.

Váš 0,125% Dvojdiamantový bonus:
0,125% x (22 x 5800 €) = 159,50 **€**

Poznámka: V tomto príklade získate tiež 4% Oriflame bonus (2320 €), 1% Zlatý bonus (522 €), 0,5% Zafírový bonus (261 €) a 0,25% Diamantový bonus (449,50 €) a spolu získate 2320 € + 522 € + 261 € + 449,50 € + 159,50 € = 3712 €

Výhody Diamantového direktora

Nielenže sa kvalifikujete na viac bonusov a vyššie peňažné odmeny, ako Diamantový direktor sa každý rok môžete kvalifikovať aj na medzinárodnú Zlatú konferenciu a Diamantovú konferenciu. Diamantová konferencia je určená pre najúspešnejších lídrov Oriflame a konať sa môže kdekoľvek na svete. Obe konferencie vám dávajú príležitosť deliť sa o skúsenosti s kolegami na vysokých líderských úrovniach, zažiť jedinečné programy, podujatia a atrakcie – a oslavovať nové dosiahnuté úspechy na exkluzívnych galavečeroch.

Niekoľko špecifických vecí, na ktoré sa môžete tešiť:

- Jedinečný zlatý odznak s jedným alebo dvoma diamantmi za každý titul Diamantového direktora, ktorý dosiahnete
- Jednorazové peňažné odmeny – od 6000 USD do 10 000 USD – za dosiahnutie každého titulu v Diamantovom tíme
- Kvalifikácia na výročnú medzinárodnú Diamantovú konferenciu – a možnosť kvalifikovať sa na ďalšie vstupenky, takže môžete so sebou vziať rodinu alebo priateľa
- Kvalifikácia na výročnú medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť získavať bonusy na základe počtu 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii

Tri kľúčové aktivity úspešného Diamantového direktora

1. Registrujte, aktivujte a rozvíjajte nových lídrov
2. Buďte lídrom lídrov
3. Buďte vzorom pre celú sieť

1

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIAMANTOVÉHO DIREKTORA

Registrujte, aktivujte a rozvíjajte nových lídrov

Aby ste rástli a posilnili svoj obchod, je potrebné, aby ste pokračovali v prospektingu a registrovaní nových poradcov do svojej osobnej skupiny a v rozvíjaní nových lídrov – presne tak, ako ste robili predtým.

- Organizujte pravidelné registračné stretnutia, aby ste do svojej siete privádzali nových poradcov.
- Aktivujte celú svoju sieť organizovaním stretnutí, kde odprezentujete novinky spoločnosti, usporiadaním školení a aktualizovaním informácií cez komunikačné kanály.
- Pokračujte v rozvíjaní nových lídrov, organizujte školenia, nastavujte ciele, sledujte ich pokrok a oceňujte ich za dosiahnuté úspechy.

2

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIAMANTOVÉHO DIREKTORA

Buďte lídrom lídrov

Ako Diamantový direktor by ste sa nemali sústrediť iba na podporu poradcov vo svojej osobnej skupine, ale aj na podporu lídrov v celej svojej sieti – a pomáhať direktorom úspešne dosahovať vyššie tituly.

- Plánujte a organizujte podujatia pre celú svoju sieť, ako sú:
  - Obchodné podujatia s novinkami o produktoch, ponukách, konferenciách a školeniach.
  - Zábavné, motivačné podujatia a aktivity, ktoré podporujú spolupatričnosť. Nezabúdajte oceňovať poradcov za dosiahnuté úspechy.
- Plánujte a organizujte produktové obchodné školenia pre celú vašu sieť.
- Podporujte a pokračujte v rozvoji lídrov vo vašej sieti – pravidelne organizujte stretnutia o plánovaní obchodu (BPS), trénujte direktorov a sledujte ich pokrok. Presvedčte sa, že si nastavili krátkodobé a dlhodobé ciele, a že majú zručnosti a vedomosti, aby ich mohli dosiahnuť.

3

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO DIAMANTOVÉHO DIREKTORA

Buďte vzorom pre celú sieť

Dosiahli ste úroveň lídra, kedy sa stávate príkladom pre tých, ktorí vás budú nasledovať. Môžete dosiahnuť ešte väčšie úspechy, keď budete zdieľať svoje schopnosti a vedomosti v celej svojej sieti, a keď budete podporovať ostatných v ich ambíciách dosahovať úspechy.

- Pre svojich lídrov ste príkladom. Robte naďalej všetko, vďaka čomu ste teraz úspešní a vaši lídri to uvidia a budú robiť to isté.
- Buďte ambasádorom Oriflame a učte svoju sieť o kultúre, hodnotách a histórii Oriflame.
- Inšpirujte a motivujte ostatných a ukazujte im, ako vyzerá úspech – aby mali reálny obraz a vedeli, kam sa môžu dopracovať.

Získajte ešte viac

Rozvíjajte svoj obchod tak, aby ste sa dostali vyššie a pridajte sa k Výkonnému tímu, kde budete mať trikrát do roka možnosť kvalifikovať sa na medzinárodné konferencie, vyššie peňažné odmeny a medzinárodné ocenenia.

„To, že naše skúsenosti sú žiadané. Boli sme pozvaní, aby sme sa podelili o svoje skúsenosti a s radosťou sme prispeli k rastu niekoho iného."

Olga a Victor Kukushovy
Výkonní direktori, Rusko

„Zažiť Japonsko spolu s našou rodinou bolo úžasné. Tiež sme pochopili, koľko ľudí sme v Oriflame stretli a aký vplyv to malo na ich životy."

Reyna Mendoza a Homero Serrano
Výkonní direktori, Mexiko

Čo vás najviac prekvapilo na pozícii Výkonného direktora?

„Môj tím mi dal veľa prekvapení, keď som sa stal Výkonným direktorom. Som z toho dojatý a vďačný."

Oktavianus Yudistira
Výkonný direktor, Indonézia

„Na podujatí v Lisabone mi Robert af Jocknick povedal, aký bol ohromený mojimi úspechmi. Toto uznanie ma nikdy neprestane udivovať a motivovať."

Florina Serban
Zlatá výkonná direktorka, Rumunsko

KAPITOLA 6

Výkonný tím

Urobte zmenu

Veďte lídrov a budujte vašu sieť

Založili ste si úspešný biznis a viete, čo kariéra v Oriflame znamená pre vás a vašu rodinu.

Výkonný tím vám prinesie ešte viac výhod – peňažné odmeny spolu až do výšky 132 000 USD, exkluzívne konferencie po celom svete, odznaky a medzinárodné ocenenia sú len niektoré z nich.

Tento úspech z vás tiež robí vzor nielen pre vašu osobnú skupinu, ale pre všetkých poradcov a lídrov Oriflame v celej vašej sieti. A rastom vašej siete sa táto vaša úloha stáva ešte dôležitejšia – stávate sa lídrom lídrov a ambasádorom Oriflame, našej kultúry, produktov a našich hodnôt.

Príjmy vo Výkonnom tíme

Ako Výkonný direktor môžete získať okamžitý zisk, kampaňovú zľavu, bonusy a peňažné odmeny. Väčšina vašich príjmov bude pravdepodobne z bonusov.

Môžete sa kvalifikovať na všetky bonusy Oriflame – 4% Oriflame bonus, 1% Zlatý bonus. 0,5% Zafírový bonus, 0,25% Diamantový bonus, 0,125% Dvojdiamantový bonus – a k tomu všetkému nový bonus – 0,0625% Výkonný bonus.

Výkonný direktor

Kvalifikačné kritériá:
Dvanásť 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 24 000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Bonusy*

Zlatý výkonný direktor

Kvalifikačné kritériá:
Pätnásť 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 30 000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Bonusy*

Zafírový výkonný direktor

Kvalifikačné kritériá:
Osemnásť 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 36 000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Bonusy*

Diamantový výkonný direktor

Kvalifikačné kritériá:
Dvadsaťjeden 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 42 000 USD
- Odznak
- Kvalifikácka na Líderskú konferenciu
- Kvalifikácia na medzinárodnú Zlatú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Bonusy*

**Bonusy nezávisia od titulu, ktorý máte. Určuje ich počet 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii. Prečítajte si viac na strane 52.*

Kritériá:

Osobný predaj: Aspoň 200 BB

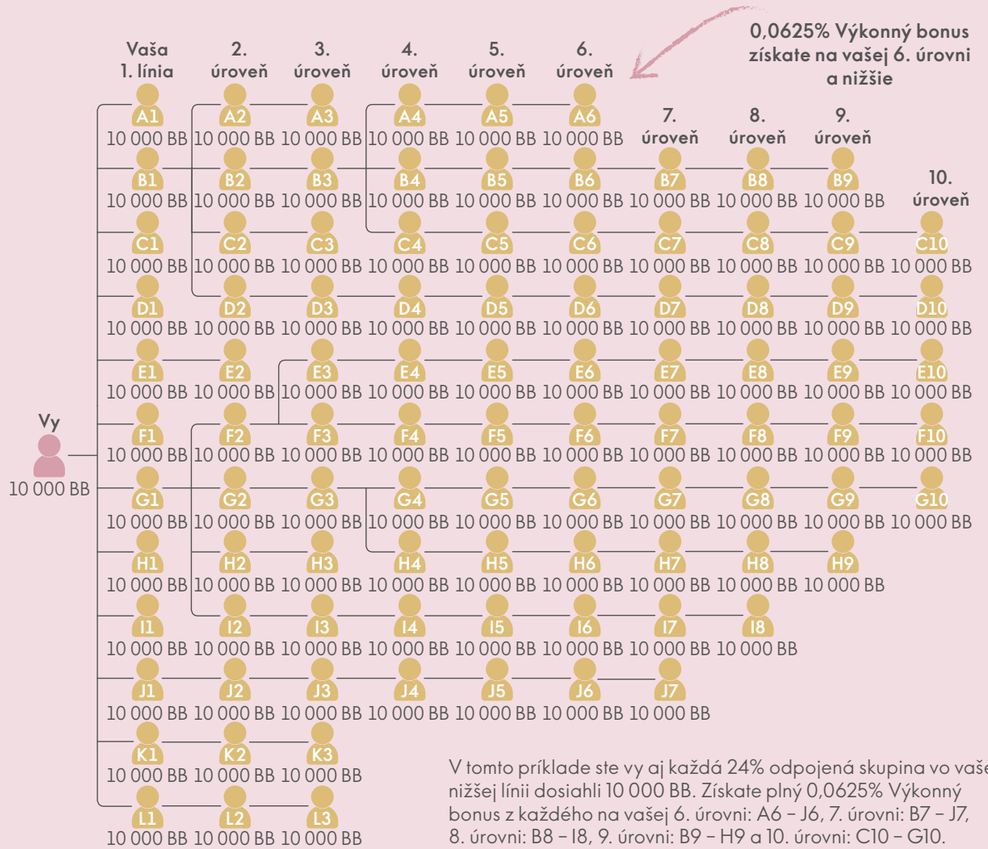
Skupinový predaj:
Tento bonus nemá požiadavku pre minimálny počet skupinových bonusových bodov.

24% odpojené skupiny v 1. línii: 12

Minimálna garancia:
Musíte mať aspoň 10 000 bonusových bodov z 24% odpojených skupín na vašej 5. úrovni, aby ste mohli získať plný 0,0625 % Výkonný bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posúva vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,0625% Výkonný bonus. Prečítajte si o minimálnej garancii na strane 52.

0,0625% Výkonný bonus

0,0625% Výkonný bonus vám zaplatí 0,0625% z hodnoty nákupu všetkých 24% odpojených skupín vo vašej 6. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 5. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,0625% Výkonný bonus.



V tomto príklade ste vy aj každá 24% odpojená skupina vo vašej nižšej línii dosiahli 10 000 BB. Získate plný 0,0625% Výkonný bonus z každého na vašej 6. úrovni: A6 – J6, 7. úrovni: B7 – J7, 8. úrovni: B8 – I8, 9. úrovni: B9 – H9 a 10. úrovni: C10 – G10.

Váš 0,0625% Výkonný bonus:
0,0625% x (39 x 5800 €) = 141 €

Poznámka: *V tomto príklade získate tiež 4% Oriflame bonus (2784 €), 1% Zlatý bonus (1102 €), 0,5% Zafírový bonus (464 €), 0,25% Diamantový bonus (856 €) a 0,125% Dvojdiamantový bonus (355 €), spolu získate 2784 € + 1102 € + 464 € + 856 € + 355 € + 141 € = 5702 €*

Výhody Výkonného direktora

Okrem kvalifikovania sa na všetkých šesť bonusov Oriflame a štyri peňažné odmeny spolu do výšky až 132 000 USD, vám Výkonný tím umožní kvalifikovať sa na štyri lístky na Výkonnej a Diamantovej konferencii. Mnohí lídri na tejto úrovni sa po prvýkrát kvalifikujú do regionálnej líderskej rady. Tam sa môžete stretnúť a vymeniť si vedomosti a skúsenosti s TOP lídrami Oriflame z regiónu, ako aj so zástupcami spoločnosti a môžete byť súčasťou rozhodnutí, ktoré sú dôležité pre váš obchod.

Niekoľko špecifických vecí, na ktoré sa môžete tešiť:

- Zlaté odznaky s rubínmi, jedným alebo štyrmi – ktoré dostanete za každý titul vo Výkonnom tíme
- Jednorazové peňažné odmeny – od 24 000 USD do 42 000 USD – za dosiahnutie každého nového titulu vo Výkonnom tíme
- Možnosť kvalifikovať sa na výročnú Výkonnú konferenciu v exotickej medzinárodnej destinácii. Predchádzajúce konferencie sa konali v Japonsku, v Ománe, v Bangkoku a na Mauríciu.
- Kvalifikujete sa na výročnú Diamantovú konferenciu v medzinárodnej destinácii
- Kvalifikujete sa na výročnú Zlatú konferenciu v medzinárodnej destinácii
- Možnosť kvalifikovať sa do Regionálnej líderskej rady

Tri kľúčové aktivity úspešného Výkonného direktora

Máte skúsenosti s vykonávaním kľúčových aktivít direktorov. Teraz by ste sa mali sústrediť na budovanie väčšej siete a pomáhať rozvíjať lídrov a ich zručnosti, aby dosahovali vyššie tituly.

1 Registrovanie, aktivovanie a rozvoj nových lídrov v osobnej skupine

- Organizujte pravidelné registračné stretnutia a priveďte nových poradcov.
- Aktivujte celú svoju sieť organizovaním stretnutí, na ktorých predstavíte novinky spoločnosti, usporiadaním školení a aktualizovaním informácií cez komunikačné kanály.
- Pokračujte v rozvoji nových lídrov organizovaním školení, nastavovaním cieľov, sledovaním ich pokrokov a oceňovaním ich úspechov.

2 Vedenie lídrov v celej vašej sieti

- Plánujte a organizujte podujatia pre celú svoju sieť, ako sú:
  - Obchodné podujatia s novinkami o produktoch, ponukách, konferenciách a školeniach.
  - Zábavné, motivačné podujatia a aktivity, ktoré podporujú zmysel pre spolupatričnosť.
- Plánujte a organizujte školenia pre celú vašu sieť.
- Podporujte a neustále rozvíjajte lídrov vo vašej sieti – organizujte pravidelné stretnutia o plánovaní obchodu (BPS), trénujte direktorov a sledujte ich pokrok.

3 Buďte vzorom a ambasádorom

- Pre svojich lídrov ste príkladom. Robte naďalej všetko, vďaka čomu ste teraz úspešní a vaši lídri budú robiť to isté.
- Inšpirujte a motivujte ostatných a ukazujte im, ako vyzerá úspech.
- Buďte ambasádorom Oriflame a učte svoju sieť o kultúre, hodnotách a histórii Oriflame.

Snaha dostať sa až na vrchol

Máte všetky zručnosti a skúsenosti, ktoré potrebujete, aby ste rástli vyššie v Ceste k úspechu Oriflame a stali sa jedným z TOP lídrov Oriflame. Zostaňte motivovaní a neprestávajte vkladať vášeň a oddanosť do vášho obchodu – vaše najväčšie sny a úspechy máte na dosah.

„Ako Prezident direktorka sa teším z fantastických výhod a ocenení na našich konferenciách."

Vonita Bermana
Prezident direktorka, Indonézia

"Príležitosť zúčastniť sa Svetovej líderskej rady vo Švédsku a tiež možnosť tráviť čas s rodinou vďaka našim flexibilným príjmom."

Julieta Guzmán a Ramón Corral
Zlatí prezident direktori, Mexiko

Čo máte najradšej na prezidentskom titule?

„Ako Prezident direktori a členovia Svetovej líderskej rady si užívame, že sme súčasťou úspechu Oriflame. Hrdo reprezentujeme svoju krajinu našimi úspechmi."

Nguyen Hai a Chau Hien
Senior prezident direktori, Vietnam

„Spoznávanie sveta s Oriflame a cestovanie na úžasné konferencie s mojou rodinou a ocenenia, ktoré som získala."

Özgül Cingil
Senior prezident direktorka, Turecko

KAPITOLA 7

Prezidentský tím

Úspech na najvyššej úrovni

Globálne líderstvo

Dosiahli ste top úroveň v Ceste k úspechu Oriflame.

Okrem odmien sa môžete tešiť aj z toho, že ste sa stali úspešným lídrom a zmenili ste životy tisíckam ľudí. Vďaka tomu ste vzorom a inšpiráciou pre lídrov Oriflame na celom svete a ambasádorom Oriflame.

Pridaním sa k Prezidentskému tímu sa pridávate k najúspešnejším lídrom a vaše vedomosti a skúsenosti sú dôležité pre spoločnosť. Prezident direktori úzko spolupracujú s manažmentom Oriflame, sú súčasťou strategických diskusií a dávajú dôležitú spätnú väzbu vedeniu spoločnosti.

Príjmy v Prezidentskom tíme

V Prezidentskom tíme môžete dosahovať príjmy všetkými spôsobmi – okamžitý zisk, kampaňová zľava, bonusy a peňažné odmeny. Väčšina vašich príjmov bude pravdepodobne z bonusov.

Prezident direktor

Kvalifikačné kritériá:
Dvadsaťštyri 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 100 000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Zlatá konferencia
- Program Auto
- Bonusy*

Senior prezident direktor

Kvalifikačné kritériá:
Dvadsaťštyri 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní. Šesť vetiev musí mať aspoň jedného poradcu so šiestimi alebo viacerými 24% odpojenými skupinami počas tých istých 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 200 000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Zlatá konferencia
- Bonusy*

Zlatý prezident direktor

Kvalifikačné kritériá:
Dvadsaťštyri 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní. Dvanásť vetiev musí mať aspoň jedného poradcu so šiestimi alebo viacerými 24% odpojenými skupinami počas tých istých 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 300 000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Zlatá konferencia
- Program Auto
- Bonusy*

Zafírový prezident direktor

Kvalifikačné kritériá:
Dvadsaťštyri 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní. Osemnásť vetiev musí mať aspoň jedného poradcu so šiestimi alebo viacerými 24% odpojenými skupinami počas tých istých 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 400 000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Zlatá konferencia
- Program Auto
- Bonusy*

Diamantový prezident direktor

Kvalifikačné kritériá:
Dvadsaťštyri 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní. Dvadsaťštyri vetiev musí mať aspoň jedného poradcu so šiestimi alebo viacerými 24% odpojenými skupinami počas tých istých 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Nárok na:
- Peňažná odmena 1 000 000 USD
- Odznak
- Kvalifikácia na Líderskú konferenciu
- Možnosť kvalifikovať sa na medzinárodnú Diamantovú konferenciu a Výkonnú konferenciu
- Zlatá konferencia
- Bonusy*

**Bonusy nezávisia od titulu, ktorý máte. Určuje ich počet 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii. Prečítajte si viac na strane 52.*

Výhody Prezidentského tímu

Päť titulov v Prezidentskom tíme sa kvalifikuje na jednorazovú peňažnú odmenu od 100 000 USD do 1 000 000 USD, spolu až 2 000 000 USD, ak dosiahnete všetky tituly v tíme.

Niekoľko špecifických vecí, na ktoré sa môžete tešiť:

- Zlaté odznaky so smaragdmi, od jedného smaragdu až po päť – ktoré dostanete za každý titul v Prezidentskom tíme.
- Jednorazové peňažné odmeny – od 100 000 USD do 1 000 000 USD* – za dosiahnutie každého nového titulu v Prezidentskom tíme. Celková výška peňažných odmien za dosiahnutie všetkých titulov v Prezidentskom tíme je až 2 000 000 USD.
- Kvalifikujete sa na výročnú Výkonnú konferenciu v exotickej medzinárodnej destinácii. Predchádzajúce konferencie sa konali v Japonsku, v Ománe, v Bangkoku, Kambodži a na Mauríciu.
- Kvalifikujete sa na výročnú Diamantovú konferenciu v medzinárodnej destinácii.
- Kvalifikujete sa na výročnú Zlatú konferenciu v medzinárodnej destinácii.
- Kvalifikujete sa do programu Auto pri tituloch Prezident direktor, Zlatý prezident direktor a Zafírový prezident direktor.

**Platia špeciálne pravidlá*

Tri kľúčové aktivity úspešného Prezident direktora

1 Rozvoj nových Diamantových direktorov

2 Vedenie lídrov

3 Byť vzorom a ambasádorom

1

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO PREZIDENT DIREKTORA

Rozvoj nových Diamantových direktorov

Aby ste posilnili svoju pozíciu a pokračovali v raste a dosahovaní titulov v Prezidentskom tíme, mali by ste sa sústrediť na rozvoj nových Diamantových direktorov na ktorejkoľvek úrovni vo vašej sieti.

Špecifické aktivity:

- Podporujte úlohu Diamantového direktora organizovaním stretnutí pre budúcich Diamantových direktorov.
- Robte školiace stretnutia pre budúcich Diamantových direktorov, aby boli motivovaní. Inšpirujte ich, trénujte, nastavuje s nimi ciele a sledujte ich pokrok.

2

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO PREZIDENT DIREKTORA

Vedenie lídrov

- Plánujte a organizujte podujatia pre celú sieť, ako sú:
  - Obchodné podujatia s novinkami o produktoch, ponukách, aplikáciách, konferenciách a seminároch.
  - Zábavné, motivačné podujatia a aktivity, ktoré podporujú zmysel pre spolupatričnosť.
- Plánujte a organizujte školenia pre celú vašu sieť.
- Podporujte a rozvíjajte lídrov vo vašej sieti - pravidelne organizujte Stretnutia o plánovaní obchodu (BPS), trénujte Direktorov a sledujte ich pokrok.

3

KĽÚČOVÉ AKTIVITY ÚSPEŠNÉHO PREZIDENT DIREKTORA

Byť vzorom a ambasádorom

Ako top líder inšpirujete svojimi úspechmi mnoho ľudí. Ste dôležitým vzorom a ambasádorom – a môžete tak povzbudzovať lídrov na každej úrovni, aby rástli a naplno dosahovali svoj potenciál.

- Nastavte lídrom príklady, aby ich nasledovali.
- Inšpirujte a motivujte iných a ukážte im, ako vyzerá úspech.
- Buďte ambasádorom Oriflame a učte svoju sieť o kultúre, hodnotách a histórii Oriflame.

Svetová líderská rada 2018

Svetová líderská rada 2019

Svetová líderská rada

Svetová líderská rada je exkluzívna skupina Top 15 nezávislých lídrov Oriflame z celého sveta – lídrov, ktorí vďaka svojim zručnostiam a oddanosti dosiahli vrchol v Oriflame. Svetová líderská rada sa mení každý rok a pozostáva z 15 lídrov s najvyšším počtom 24% odpojených skupín v 1. línii.

Raz ročne sa rada schádza na jednej z najdôležitejších udalostí v Štokholme. Jej členovia sa stretávajú s vedením spoločnosti, zúčastňujú sa workshopov, prezentácií a dôležitých diskusií o stratégii a budúcich víziách pre Oriflame. Členovia tiež dávajú dôležitú spätnú väzbu zo svojich trhov a vychutnávajú si jedinečné skúsenosti a špeciálne aktivity.

HALL of FAME

Sieň slávy

Všetci členovia Svetovej líderskej rady sú uvedení do Siene slávy Oriflame. Na pódiu sú ocenení za ich úspechy a ich meno a fotografiu nájdete aj na stene v globálnej kancelárii v Štokholme.

Sieň slávy Oriflame je dôležitým zdrojom inšpirácie pre nás všetkých, pre poradcov a lídrov Oriflame, pre vedenie spoločnosti a tiež pre jej zamestnancov.

Knižnica Cesty k úspechu

Na nasledujúcich stranách nájdete praktické nástroje a prehľady, ktoré vám pomôžu pri vašom podnikaní.

Uvedené tvrdenia a príklady sú len ilustračné. Oriflame nezaručuje žiadne príjmy. Reálne finančné výsledky sa môžu u jednotlivých poradcov líšiť a závisia od zručností poradcu, od času, vynaloženého úsilia a iných faktorov.

Štyri spôsoby získania príjmu v Oriflame

Prevodná tabuľka bonusových bodov:

Bonusové body	Kampaňová zľava
10 000+	24%
6400 - 9999	20%
3 200 - 6399	16%
1 600 - 3199	12%
800 - 1599	8%
300 - 799	4%
0 - 299	0%

***V tomto príklade 1 BB** = 0,58 € HN*
BB - bonusový bod
HN - hodnota nákupu

ZAČIATOK
Okamžitý zisk

Zarobíte okamžitý zisk predajom produktov. Zisk vypočítate tak, že odpočítate poradcovskú cenu od katalógovej ceny alebo vynásobíte katalógovú cenu 20%.

Príklad okamžitého zisku:

Predáte jednu sadu NovAge Ecollagen Wrinkle Power. Koľko zarobíte?

Katalógová cena: 74,99 €
Poradcovská cena: 59,99 €

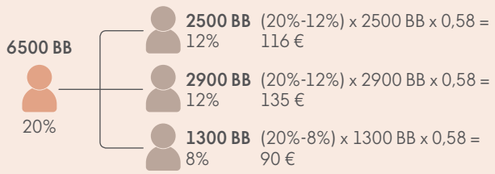
Okamžitý zisk:
74,99 € - 59,99 € = 15 €
alebo: 74,99 € x 0,20 (20%) = 15 €

SPONZOROVANIE INÝCH
Kampaňová zľava

Môžete získať 0–24% z vašej hodnoty nákupu a hodnoty nákupu vašej osobnej skupiny. Percentuálna úroveň je určená počtom bonusových bodov, ktoré ste dosiahli.

Príklad kampaňovej zľavy:

Vaše osobné a skupinové bonusové body za kampaň sú spolu 6500 BB. To vás kvalifikuje na 20% kampaňovú zľavu. Získate 20% z vášho osobného predaja (hodnoty nákupu) a rozdiel medzi vašou kampaňovou zľavou a kampaňovou zľavou poradcov vo vašej 1. línii.



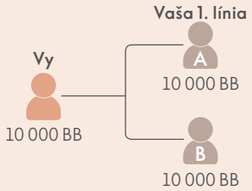
Príjmy z osobného predaja: 20% x 200 BB x 0,58 = 23 €
Príjmy zo skupinového predaja: 116 €+ 135 € + 90 € = 341 €
Celkový príjem z kampaňovej zľavy: 23 € + 341 € = 364 €

ROZVÍJANIE LÍDROV
Bonusy

Trénovaním a rozvíjaním vašich poradcov im môžete pomôcť dosiahnuť 24% kampaňovú zľavu. Vtedy sa môžu stať 24% odpojenými skupinami a vy môžete začať získavať bonusy z ich hodnoty nákupu.

Príklad bonusu:

Vo svojej 1. línii ste si vytvorili 24% odpojené skupiny. Vy aj vaše 24% odpojené skupiny ste dosiahli 10 000 BB a vy získate 4% Oriflame bonus na základe týchto výsledkov.



4% Oriflame bonus zarobené:
4% x (2 x 5800 €) = 464 €

DOSAHOVANIE NOVÝCH TITULOV
Peňažné odmeny

Jednorazovú peňažnú odmenu získate vždy, keď dosiahnete nový titul, počnúc titulom Direktor. Pozrite si jednotlivé kapitoly a zistite detaily o kvalifikácii na tituly v rámci jednotlivých tímov alebo si pozrite stranu 135, kde nájdete prehľad titulov a kvalifikačných požiadaviek.

Príklad peňažnej odmeny:

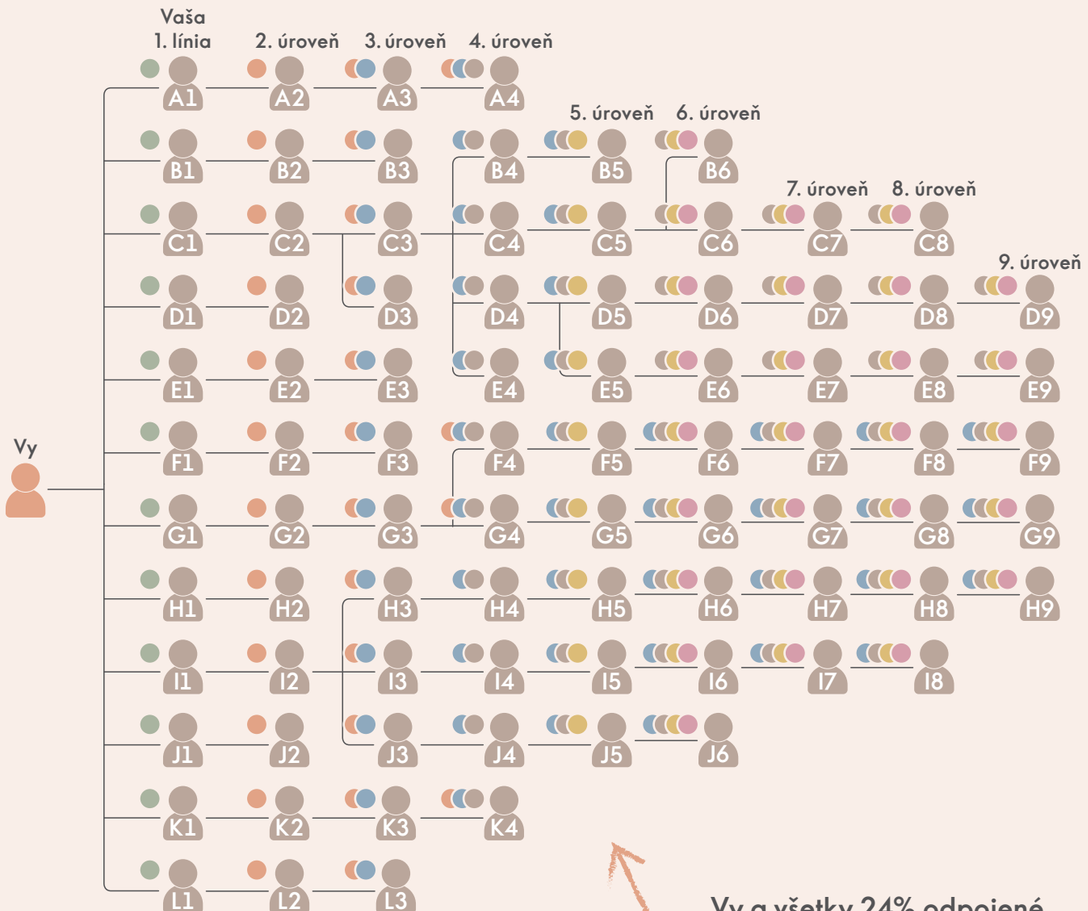
Po prvýkrát ste dosiahli titul Direktor splnením kvalifikačných podmienok:

Aspoň 10 000 BB v osobnej skupine alebo jedna alebo viac 24% odpojených skupín v 1. línii a aspoň 4000 BB v osobnej skupine počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní.

Získate jednorazovú peňažnú odmenu 1000 USD.

Prehľad bonusov

Bonus	24% odpojené skupiny potrebné v 1. línii	Získané z	Potrebné bonusové body	Minimálna garancia (pozri stranu 52)
4% Oriflame bonus	1	4% z hodnoty nákupu 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii.	Aspoň 200 osobných bonusových bodov a aspoň 4000 skupinových bonusových bodov.	Musíte mať aspoň 10 000 skupinových bonusových bodov, aby ste získali plný 4% Oriflame bonus. Ak ich budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 4% Oriflame bonus.
1% Zlatý bonus	2	1% z hodnoty nákupu všetkých 24% odpojených skupín na vašej 2. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 1. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 1% Zlatý bonus.	Aspoň 200 osobných bonusových bodov a aspoň 4000 skupinových bonusových bodov.	Musíte mať 10 000 bonusových bodov z 24% odpojených skupín vo vašej 1. línii, aby ste získali plný 1% Zlatý bonus. Ak budete mať menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť z bonusu je posunutá vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 1% Zlatý bonus.
0,5% Zafírový bonus	4	0,5% z hodnoty nákupu všetkých 24% odpojených skupín na vašej 3. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 2. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,5% Zafírový bonus.	Aspoň 200 osobných bonusových bodov a aspoň 4000 skupinových bonusových bodov.	Musíte mať aspoň 10 000 bonusových bodov z 24% odpojených skupín na vašej 2. úrovni, aby ste získali plný 0,5 % Zafírový bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,5% Zafírový bonus.
0,25% Diamantový bonus	6	0,25% z hodnoty nákupu všetkých 24% odpojených skupín vo vašej 4. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 3. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,25% Diamantový bonus.	Aspoň 200 osobných BB, minimálny počet skupinových BB nie je požadovaný.	Musíte mať aspoň 10 000 bonusových bodov z 24% odpojených skupín vo vašej 3. úrovni, aby ste získali plný 0,25 % Diamantový bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posúva vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,25% Diamantový bonus.
0,125% Dvojdiamantový bonus	10	0,125% z hodnoty nákupu všetkých 24% odpojených skupín vo vašej 5. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 4. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,125% Dvojdiamantový bonus.	Aspoň 200 osobných BB, minimálny počet skupinových BB nie je požadovaný.	Musíte mať aspoň 10 000 bonusových bodov z 24% odpojených skupín vo vašej 4. úrovni, aby ste získali plný 0,125 % Dvojdiamantový bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posúva vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,125% Dvojdiamantový bonus.
0,0625% Výkonný bonus	12	0,0625% z hodnoty nákupu všetkých 24% odpojených skupín vo vašej 6. úrovni a úrovniach nižšie, končiac na 5. úrovni ďalšieho kvalifikovaného na 0,0625% Výkonný bonus.	Aspoň 200 osobných BB, minimálny počet skupinových BB nie je požadovaný.	Musíte mať aspoň 10 000 bonusových bodov z 24% odpojených skupín na vašej 5. úrovni, aby ste mohli získať 0,0625 % Výkonný bonus. Ak to bude menej, platí pravidlo minimálnej garancie a časť bonusu sa posúva vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na 0,0625% Výkonný bonus.



Vy a všetky 24% odpojené skupiny máte 10 000 BB.

Výpočet bonusov

Bonus	24% odpojené skupiny potrebné v 1. línii	Získané z
4% Oriflame bonus	1	24% odpojené skupiny z 1. línie
1% Zlatý bonus	2	24% odpojené skupiny z 2. línie a nižšie, končiac pri prvej línii ďalšieho kvalifikovaného na Zlatý bonus
0,5% Zafírový bonus	4	24% odpojené skupiny z 3. línie a nižšie, končiac pri druhej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Zafírový bonus
0,25% Diamantový bonus	6	24% odpojené skupiny zo 4. línie a nižšie, končiac pri tretej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Diamantový bonus
0,125% Dvojdiamantový bonus	10	24% odpojené skupiny z 5. línie a nižšie, končiac pri štvrtej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Dvojdiamantový bonus
0,0625% Výkonný bonus	12	24% odpojené skupiny zo 6. línie a nižšie, končiac pri piatej úrovni ďalšieho kvalifikovaného na Výkonný bonus

Vy

Ak budete mať sieť vľavo, aké vysoké budú vaše príjmy z bonusov?

4% Oriflame bonus
Prvá línia: Získané z A1 – L1, 4% x (12 x 5800 €) = **2784 €**

1% Zlatý bonus
Druhá úroveň: Získané z A2 – L2, 1% x (12 x 5800 €) = **696 €**
Tretia úroveň: Získané z A3 – L3, 1% x (12 x 5800 €) = **696 €**
Štvrtá úroveň: Získané z A4, F4, G4 a K4,
1% x (4 x 5800 €) = **232 €**
Spolu: 696 € + 696 € + 232 € = **1624 €**

0,5% Zafírový bonus
Tretia úroveň: Získané z A3 – L3, 0,5% x (12 x 5800 €) = **348 €**
Štvrtá úroveň: Získané z A4 – K4, 0,5% x (11 x 5800 €) = **319 €**
Piata úroveň: Získané z B5 – J5, 0,5% x (5 x 5800 €) = **145 €**
Šiesta úroveň: Získané z F6 – J6, 0,5% x (5 x 5800 €) = **145 €**
Siedma úroveň: Získané z F7 – I7, 0,5% x (4 x 5800 €) = **116 €**
Ôsma úroveň: Získané z F8 – I8, 0,5% x (4 x 5800 €) = **116 €**
Deviata úroveň: Získané z F9 – H9, 0,5% x (3 x 5800 €) = **87 €**
Spolu: 348 €+ 319 €+ +145 € +145 €+116 €+ 116 € +87 € = **1276 €**

0,25% Diamantový bonus
Získaný z každého poradcu na vašej 4. - 9. úrovni, pretože nikto pod vami sa nekvalifikoval na 0,25% Diamantový bonus.
Spolu: 0,25% x (48 x 5800 €) = **696 €**

0,125% Dvojdiamantový bonus
Získaný z každého poradcu na vašej 5. - 9. úrovni, pretože nikto pod vami sa nekvalifikoval na 0,125% Dvojdiamantový bonus.
Spolu: 0,125% x (37 x 5800 €) = **268 €**

0,0625% Výkonný bonus
Získaný z každého poradcu na vašej 6. - 9. úrovni, pretože nikto pod vami sa nekvalifikoval na 0,625% Výkonný bonus.
Spolu: 0,0625% x (28 x 5800 €) = **102 €**

Váš celkový príjem z bonusov:
2784 € + 1624 € + 1276 € + 696 €
+ 268 € + 102 € = 6750 €

Minimálna garancia a bonusy

Bonusy sú odmenou za rozvoj lídrov vo vašej sieti.

Ak kvalifikant na bonus nedosiahne minimálny počet bonusových bodov na kvalifikáciu na plný bonus, časť tohto bonusu sa presunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na ten istý bonus. To sa volá minimálna garancia. Minimálna garancia je záruka, že každý v sieti dostane spravodlivú odmenu za svoje úsilie pri sponzorovaní poradcov a podpore, aby sa stali lídrami.

Minimálna garancia pomáha vyhnúť sa situáciám, kedy slabší poradca vo vašej sieti (niekto, kto si neudrží 10 000 BB v osobnej skupine) profituje z práce, ktorú ste urobili, aby ste školili a rozvíjali lídrov na nižších úrovniach vašej siete.

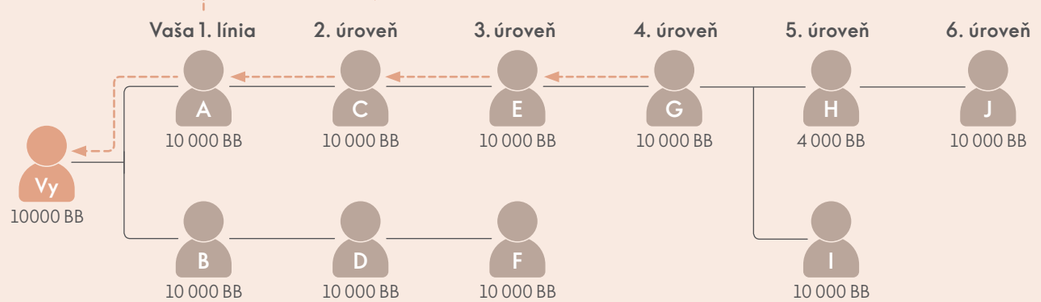
Ako funguje minimálna garancia

Minimálna garancia platí pre vašu osobnú skupinu alebo pre špecifické úrovne vo vašej sieti, v závislosti od bonusu. Pozrite si detailný prehľad bonusov na stranách 108-109, aby ste zistili, aká minimálna garancia sa uplatňuje pri každom bonuse. Aby ste získali plný bonus, kvalifikant na bonus musí dosiahnuť aspoň 10 000 BB buď v jeho osobnej skupine alebo v 24% odpojenej skupine na špecifickej úrovni. Ak kvalifikant na bonus dosiahne nižšie BB, časť bonusu sa posunie vyššie na ďalšieho kvalifikovaného na tento bonus.

Minimálna garancia:
Na získanie 1% Zlatého bonusu musia mať vaše 24% odpojené skupiny v 1. línii aspoň 10 000 BB, aby ste získali plný 1% Zlatý bonus na ich nižších líniách.

1% Zlatý bonus získate na vašej 2. úrovni a nižšie

V tomto príklade *1 BB = 0,58 €*
BB - bonusový bod
HN - hodnota nákupu



Príklad: Minimálna garancia a 1% Zlatý bonus.

S využitím štruktúry siete a bonusových bodov vyššie si vypočítame váš zisk z 1% Zlatého bonusu. Pamätajte si, 1% Zlatý bonus získate z 24% odpojených skupín na vašej 2. úrovni a nižšie, končiac na 4. úrovni ďalšieho kvalifikovaného poradcu na 1% Zlatý bonus.

1. Vy získate 1% Zlatý bonus na poradcoch C, D, E, F, G, H a I. Nezískate ho na poradcovi J, pretože poradca G tiež zarobí 1% Zlatý bonus a získa ten bonus na poradcovi J.

2. Bonusové body poradcov C, D, E, F, G, H a I sú 10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 4000 + 10 000 = 64 000.

3. 64 000 bonusových bodov = 37 120 €. Váš príjem z 1% Zlatého bonusu bude 1% x 37 120 € = 371 €.

Ale je tu ešte jedna vec. Ako vidíte, poradca H nedosiahol 10 000 BB, to znamená, že minimálna garancia sa uplatní vo váš prospech.

Minimálna garancia:
Na 1% Zlatý bonus, minimálna garancia platí pre 1. líniu kvalifikanta na bonus. Poradca G je prvý kvalifikovaný na 1% Zlatý bonus vo vašej nižšej línii a poradcovia H a I z prvej línie poradcu G. Keďže vaša 1. línia pozostávajúca z poradcu A a B, má aspoň 10 000 BB, vy garantovane získate plný 1% Zlatý bonus.

Ale pamätajte si –poradca H nesplnil požiadavku bonusových bodov. Tak sa pozrime, ako vám minimálna garancia vykompenzuje to, že poradca G nedokázal podporiť poradcu H, aby dosiahol 10 000 BB.

1. Príjem 1% Zlatého bonusu poradcu na poradcovi J je 58 € (1% x 5800 € = 58 €).

2. Vy garantovane získate tú istú sumu (58 €) na poradcovi H. Ale váš skutočný príjem na poradcovi H je 1% x 2320 € = 23 €, čo znamená, že vám chýba 58 € - 23 € = 35 €.

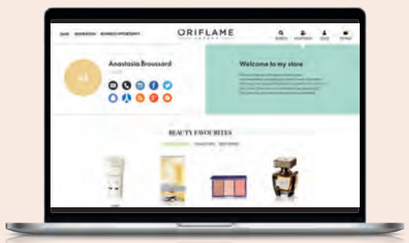
3. 35 € bude odobratých z príjmu poradcu G na poradcovi J a posunutých vám, aby bolo garantované, že získate plný 1% Zlatý bonus.

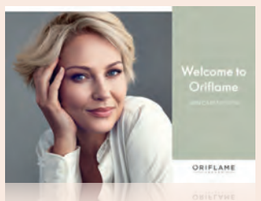
Váš celkový príjem z 1% Zlatého bonusu: 371 € + 35 € = 406 €.

Nástroje Oriflame

Vytvorili sme pre vás špeciálne nástroje, aby sme vám pomohli odporúčať a predávať produkty a budovať váš obchod.

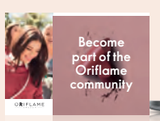
Predajné nástroje





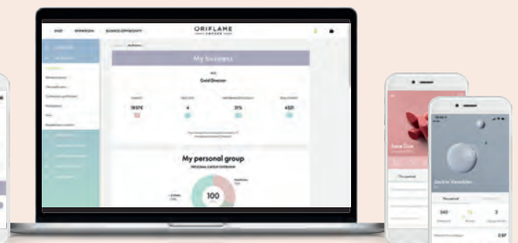
1. **Online materiály na sociálne médiá**
   K dispozícii máte obrázky a texty na zdieľanie na sociálnych médiách.
2. **Aplikácia Skin Expert**
   Poskytuje profesionálne konzultácie a odporúčania pre potreby pleti vašich zákazníkov.
3. **Aplikácia Virtuálne zrkadlo**
   Odporúčajte dekoratívnu kozmetiku svojim zákazníkom zábavným a interaktívnym spôsobom.
4. **Prezentácia o starostlivosti o pleť**
   Prezentačný materiál na organizovanie kozmetických školení, registrovanie a predaj produktov starostlivosti o pleť.
5. **Prezentácia Wellness**
   Prezentačný materiál na organizovanie školení o produktoch Wellness, registrovanie a predaj produktov Wellness.
6. **Sprievodca dekoratívnou kozmetikou**
   Ponúka prehľad portfólia dekoratívnej kozmetiky.
7. **Brožúra NovAge**
   Sprievodca produktmi, sadami a rutinami NovAge.
8. **Sprievodca výrobkami Wellness by Oriflame**
   Je to kompletný sprievodca produktmi a rutinami Wellness by Oriflame.
9. **Katalóg Oriflame**
   Nájdete v ňom nové produkty a skvelé ponuky.

Registračné nástroje



10. **Video o príležitosti Oriflame**
    Vhodné na prospekting, vzbudíte záujem o zapojenie sa do Oriflame.
11. **Prezentácia Príležitosť Oriflame**
    Odprezentujte príležitosť Oriflame inšpiratívnym spôsobom.
12. **Aplikácia Ako začať**
    Sprievodca krok za krokom, ako začať ako nezávislý poradca Oriflame.
13. **Aplikácia Ako začať**
    Sprievodca krok za krokom, ako začať ako nezávislý poradca Oriflame.

Nástroje na manažovanie obchodu



14. **Moje stránky**
    Manažujte svoj obchod, získajte najnovšie informácie o programoch, podávajte objednávky a registrujte nových poradcov.
15. **Aplikácia Oriflame**
    Zistite informácie o produktoch, podávajte a sledujte svoje objednávky.
16. **Obchodná aplikácia**
    Budujte a manažujte svoj obchod v reálnom čase.
17. **Konferenčná aplikácia**
    Buďte informovaní počas konferencií a majte prístup ku všetkým potrebným informáciám.

POZNÁMKA: Ponuka nástrojov a školení môže byť na jednotlivých trhoch odlišná.

Akadémia Oriflame

Akadémia Oriflame obsahuje školiace moduly, ktoré vám pomôžu na každom kroku vašej kariéry v Oriflame.

Obchodné školenia

1 Pre nováčikov

Krok 1 - Dnes zarábajte peniaze, vysvetľuje, ako môžete začať získavať peniaze odporúčaním a predajom produktov. **Krok 2** - Ako začať budovať svoj obchod, sa venuje tomu, ako môže registrovanie a sponzorovanie zvýšiť vaše príjmy.

2 Pre manažérov

Štyri moduly Líderskej akadémie 1 vám ukážu, na čo sa máte zameriavať v úlohe manažéra, od prospektingu a registrovania nových poradcov až po rozvíjanie kľúčového tímu a organizovanie stretnutí o príležitosti Oriflame.

3 Pre direktorov

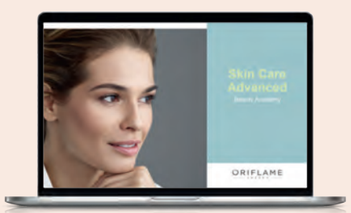
Jednou z úloh direktora je školiť manažérov, aby školili ostatných. **Líderská akadémia 2** má štyri časti a skúma úlohy a zodpovednosti direktorov a zaoberá sa dôležitosťou udržiavania aktivity a rastu vašej siete.

Keď dosiahnete titul Diamantový direktor, bude dôležité, aby direktori a manažéri vo vašej sieti boli nezávislí, a aby vedeli školiť svoje vlastné osobné skupiny. **Líderská akadémia 3** zahŕňa toto a ešte oveľa viac. Obsahuje podrobný popis Cesty k úspechu Oriflame a histórie Oriflame.

Produktové školenia

4 Školenie SARPIO Express

SARPIO je založené na najlepších skúsenostiach a špecifickej metodológii Oriflame, ktorá vám má pomôcť rozvíjať obchod offline aj online a dosahovať nastavené ciele. Školenie SARPIO Express je rozsiahle školenie pre kľúčový tím a manažérov.



5 Akadémia krásy

V týchto moduloch sa dozviete o produktoch Oriflame s dôrazom na produkty starostlivosti o pleť. Dozviete sa špecifiká o potrebách rôznych typov pleti a ako zorganizovať úspešné stretnutie starostlivosti o pleť pre vašich zákazníkov.

6 Wellness akadémia

Tieto moduly vás naučia o produktoch Wellness a o budovaní obchodu s portfóliom produktov Wellness.

E-learning

7 E-learning

V Mojich stránkach nájdete e-learningové kurzy na mnoho tém. Napríklad o tom, ako funguje obchodná príležitosť Oriflame, ako rozvíjať predajné a registračné zručnosti atď. Môžete sa tiež dozvedieť viac o Oriflame – o našej značke, Wellness akadémia kultúre, hodnotách a histórii.

POZNÁMKA: Ponuka nástrojov a školení môže byť na jednotlivých trhoch odlišná.

Príručka Oriflame

Etický kódex a pravidlá správania sa

Je dôležité, aby ste si prečítali Etický kódex Oriflame ("Kódex") a nižšie uvedené Pravidlá správania sa (ďalej len „Pravidlá"), pretože tvoria neoddeliteľnú súčasť podmienok Žiadosti o členstvo.

Poradca Oriflame musí dodržiavať Kódex, Pravidlá a akékoľvek dodatky k nim, ktoré boli uverejnené v tlačovinách alebo boli inak komunikované poradcovi Oriflame.

Oriflame si kedykoľvek a s okamžitou platnosťou vyhradzuje právo na ukončenie členstva poradcu Oriflame, ktorý poskytol nepravdivé informácie v Žiadosti o členstvo, alebo porušil Kódex alebo Pravidlá. Termínovaní poradcovia Oriflame strácajú všetky práva a privilégiá súvisiace s ich členstvom, vrátane ich línie. Kódex a Pravidlá sú tu pre vašu ochranu, aby zaistili, že všetci ostatní poradcovia Oriflame zachovávajú rovnako vysoké štandardy práce. V súlade s etickými požiadavkami Oriflame sa očakáva od poradcov Oriflame, že budú dodržiavať všetky právne predpisy platné na území krajiny, v ktorej vykonávajú svoju Oriflame obchodnú činnosť, aj keď niektoré povinnosti nie sú ustanovené v Kódexe alebo Pravidlách.

Etický kódex Oriflame

Ako poradca Oriflame súhlasím s tým, že budem vykonávať svoju obchodnú činnosť podľa nasledovných pravidiel:

1. Budem dodržiavať a riadiť sa Pravidlami tak, ako sú ustanovené v tejto oficiálnej Oriflame príručke a ostatných tlačovinách Oriflame. Budem dodržiavať nielen doslovné znenie Pravidiel ale aj „ducha" týchto Pravidiel.
2. S kýmkoľvek sa ako poradca Oriflame stretnem pri uskutočňovaní svojej obchodnej činnosti, budem s ním zaobchádzať v súlade so spoločnosťou uznávanými zásadami.
3. Svojim zákazníkom a poradcom budem úprimne a pravdivo prezentovať produkty Oriflame, zárobkové príležitosti Oriflame, s tým súvisiace školenia a iné príležitosti a výhody, ktoré Oriflame ponúka. Či už ústne alebo písomne, budem podávať len také informácie, ktoré súvisia s produktmi, zárobkami a inými príležitosťami, ktoré sa spomínajú v oficiálnych tlačovinách Oriflame.
4. Pri starostlivosti o svojich zákazníkov, vybavovaní objednávok a aj pri vybavovaní reklamácií budem konať zdvorilo a promptne. Pri výmene výrobkov budem postupovať v súlade s postupmi uvedenými v oficiálnych tlačovinách Oriflame.
5. Ako poradca Oriflame budem prijímať a plniť svoje povinnosti (vrátane tých, ktoré prináležia Sponzorovi a Direktorovi (a vyšším) - ak dosiahnem tieto úrovne podľa Cesty k úspechu), tak, ako sú ustanovené v oficiálnych tlačovinách Oriflame.
6. Budem vystupovať lojálne, úprimne a zodpovedne.
7. Za žiadnych okolností nevyužijem obchodnú sieť Oriflame na predaj iných výrobkov a služieb než tých, ktoré sú schválené Oriflame. Budem rešpektovať systém priameho predaja a distribúcie zákazníkovi, a preto nebudem predávať prostredníctvom kamenného obchodu (zákaz platí aj pre stánkový predaj) alebo online obchodu. Katalógové ceny výrobkov Oriflame sú záväzné ceny, za ktoré budem predávať výrobky Oriflame svojim zákazníkom.
8. Budem rešpektovať práva a predpisy krajiny, kde budem vykonávať svoju obchodnú činnosť a tiež aj práva a predpisy cudzích krajín, v ktorých budem budovať medzinárodnú sieť.
9. Beriem na vedomie, že dodržiavanie tohto Kódexu a Pravidiel je podmienkou môjho členstva v spoločnosti Oriflame.

PRÍRUČKA ORIFLAME

Pravidlá správania sa

1. Definície

A. "Poradca Oriflame" na účely tohto dokumentu zahŕňa ktoréhokoľvek poradcu Oriflame bez ohľadu na titul a úroveň (vrátane Lídrov, manažérov, direktorov a vyšších).

B. "Osobná webová stránka" je webová stránka navrhnutá, vyhotovená a prevádzkovaná spoločnosťou Oriflame v prospech poradcu Oriflame na vybraných trhoch.

C. "Oriflame" v tomto dokumente znamená miestny subjekt Oriflame, s ktorým ste uzavreli Žiadosť o členstvo, ak nie je ustanovené inak.

D. "Línia sponzorstva " zahŕňa poradcu Oriflame, jeho sponzora atď. Táto línia je zakončená priamo spoločnosťou Oriflame.

E. "Osobná skupina" sú všetci poradcovia Oriflame sponzorovaní priamo alebo nepriamo poradcom Oriflame, ale nezahŕňa priamo sponzorovaných 24% poradcov a ich skupiny.

F. "Obchodná skupina" je celá línia, vrátane 24% poradcov Oriflame a ich skupín.

G. "Tlačoviny Oriflame" sú Cesta k úspechu – Príručka pre lídrov (obsahujúca tieto Pravidlá), Katalógy, Príručka kozmetického poradcu, Business & Beauty a ostatné publikované materiály alebo informácie uverejnené na oficiálnej webovej stránke Oriflame.

H. "Sponzor" je osoba, ktorá zaregistruje novú osobu do Oriflame.

Slová začínajúce veľkým písmenom, ktoré však nie sú definované v tomto dokumente, majú rovnaký význam ako v predchádzajúcich častiach dokumentu Cesta k úspechu – Príručka pre lídrov.

2. Členstvo

2.1 Všeobecne platí, že kandidát, ktorý sa chce stať poradcom Oriflame, má byť sponzorovaný registrovaným poradcom Oriflame. Za istých okolností môže Oriflame prideliť perspektívneho poradcu do ľubovoľnej siete.

2.2 Jednotlivec (Fyzická alebo Právnická osoba) môže mať len jedno členstvo Oriflame, či už priame alebo nepriame. Nepriame členstvo je členstvo napr. prostredníctvom vlastníctva podielov v spoločnosti, ktorá je registrovaná ako poradca Oriflame.

2.3 Oriflame si vyhradzuje právo odmietnuť akúkoľvek Žiadosť o členstvo alebo Žiadosť o opätovné členstvo.

2.4 Žiadateľ musí spĺňať podmienky na právnu spôsobilosť podľa platnej legislatívy územia, kde vykonáva svoju obchodnú činnosť. Oriflame môže podľa vlastného uváženia odsúhlasiť žiadateľov, ktorí nemajú spôsobilosť na právne úkony, pokiaľ budú mať písomný súhlas právneho zástupcu/cov.

2.5 Členstvo môže byť udelené jednotlivcom alebo spoločnostiam s ručením obmedzeným alebo partnerom, kde strany sú buď manželia, druh/družka alebo rodič a dieťa/deti. Prechod na inú formu členstva musí byť schválený spoločnosťou Oriflame. Právny subjekt musí poskytnúť meno oprávnenej osoby, ktorá bude konať v jeho mene, ako aj akékoľvek obmedzenia v jeho oprávnení. Partneri nesú spoločnú zodpovednosť a Oriflame môže v prípade neplatenia ich záväzkov požadovať vyrovnanie dlhu od jedného z nich alebo od obidvoch.

2.6 Poradca Oriflame môže odstúpiť od svojho členstva do 14 dní po udelení členstva v spoločnosti Oriflame, a obdržať od spoločnosti Oriflame všetky peniaze vyplácané ako podmienku členstva, ako aj akékoľvek požadované štartovacie materiály a produkty.

2.7 Poradca Oriflame môže od svojho členstva odstúpiť kedykoľvek po uplynutí 30 dní po udelení členstva v spoločnosti Oriflame, a to písomným oznámením spoločnosti Oriflame. V takýchto prípadoch spoločnosť Oriflame nemá povinnosť vykonať platbu uvedenú v bode 2.6 vyššie okrem uhradených poplatkov požadovaných na to, aby sa stal alebo ostal poradcom, ktoré uhradil spoločnosti Oriflame počas 30 dní pred zánikom členstva.

2.8 Členstvo poradcu Oriflame uplynie pri výročí registrácie.

2.9 Členstvo môže byť opäť obnovené zaplatením registračného poplatku zahrnutého do prvej faktúry po výročí registrácie.

2.10 Ak by sa chcel partner poradcu Oriflame stať poradcom Oriflame, obaja partneri musia byť buď sponzorovaní pod jedným členstvom (vo forme spoločnosti s ručením obmedzeným alebo partnerstva), alebo oddelene pod manželkou alebo manželom, ktorý sa prvý stal poradcom Oriflame. Ak sa manžel/druh pripojí pod oddeleným členstvom, akákoľvek odmena, zarobená partnerom, bude odpočítaná z akejkoľvek vyššej odmeny partnera, ktorý sa pridal skôr – ak je táto odmena dôsledkom ukončenia predchádzajúceho členstva partnera, ktorý sa pridal ako druhý.

2.11 Bývalý poradca Oriflame (alebo manžel bývalého poradcu Oriflame) môže požiadať o nové členstvo podľa nasledovných podmienok:
a) Prešlo najmenej šesť mesiacov, odkedy bolo poradcovi ukončené predchádzajúce členstvo na jeho žiadosť - výpoveďou (ak nie je dohodnuté inak s Oriflame).
b) V novej žiadosti o členstvo musí byť uvedené, že sa podáva podľa tohto pravidla.
c) Bývalý poradca Oriflame sa môže opäť prihlásiť na pozíciu poradcu bez toho, aby uviedol, že bol v minulosti poradcom Oriflame, ak bol neaktívny aspoň 12 mesiacov po ukončení členstva.

2.12 Oriflame má právo ukončiť členstvo poradcu Oriflame pre akékoľvek porušenie Etického kódexu a/alebo Pravidiel správania sa.

2.13 Oriflame si vyhradzuje právo pozastaviť členstvo poradcu Oriflame s okamžitou účinnosťou až na 12 mesiacov počas vyšetrovania porušenia Pravidiel.

PRÍRUČKA ORIFLAME

Pravidlá správania sa Oriflame - pokračovanie

3. Udržiavanie línie sponzorstva

3.1 Poradcovia Oriflame sa môžu opätovne registrovať pod inou líniou sponzorstva, a to v prípade ak zanechajú svoje členstvo a požiadajú o nové členstvo podľa bodu 2.11. Ak zanechajú členstvo, prídu o svoju Obchodnú skupinu a táto je prenesená k pôvodnému Sponzorovi.

3.2 Prechod členstva z jednej osoby na druhú je možný len v špeciálnych prípadoch a výlučne na základe rozhodnutia Oriflame.

3.3 Poradca Oriflame, ktorý chce preniesť svoje členstvo, tak môže urobiť len ak ho prenesie na svojich blízkych príbuzných (podľa uváženia Oriflame). Písomná žiadosť o takýto prechod musí byť zaslaná do Oriflame. Poradca Oriflame, ktorý preniesol svoje členstvo podľa tohto pravidla, môže opätovne žiadať o členstvo najskôr šesť mesiacov od prechodu svojho posledného členstva.

3.4 V prípade, že dôjde k úmrtiu poradcu Oriflame, členstvo bude ukončené do troch mesiacov odo dňa úmrtia, pokiaľ jeho príbuzný nepodá žiadosť o prechod členstva v súlade s bodom 6.4. Po ukončení členstva budú všetky nevyplatené platby zosnulého poradcu Oriflame prevedené na oprávneného dediča poradcu Oriflame. Oriflame si vyhradzuje právo požadovať dokumenty, ktoré dokazujú oprávnenie dediča, ako podmienku na vyplatenie platieb.

3.5 Prechod Obchodnej skupiny alebo jej časti nie je dovolený.

4. Povinnosti poradcu

Všeobecné povinnosti

4.1 Poradcovia Oriflame musia dodržiavať všetky zákony, predpisy a kódexy, ktoré sa vzťahujú na výkon ich členstva, vrátane všetkých daňových zákonov a predpisov týkajúcich sa povinnosti registrácie pre daň a jej plnenia. Poradca Oriflame nesmie vykonávať takú činnosť, ktorá by mohla zdiskreditovať jeho alebo Oriflame.

4.2 Poradcovia musia podniknúť primerané kroky na zabezpečenie ochrany všetkých súkromných informácií poskytovaných zákazníkom, potenciálnym zákazníkom, iným poradcom Oriflame, v súlade s miestnymi zákonmi, ktoré sa vzťahujú na ochranu súkromia a údajov.

Povinnosti vo vzťahu k zákazníkom

4.3 Poradcovia Oriflame nesmú používať zavádzajúce, klamlivé alebo nečestné postupy predaja.

4.4 Od začiatku kontaktu so zákazníkom sa musí poradca Oriflame predstaviť a vysvetliť, z akého dôvodu alebo za akých okolností oslovuje zákazníka. Poradca Oriflame musí zaistiť úplnú transparentnosť svojej osoby ako poradcu Oriflame v akejkoľvek komunikácii súvisiacej s Oriflame, či už mailovej alebo prostredníctvom webovej stránky, sociálnych médií, atď. Musí poskytnúť svoje meno, kontaktné informácie a tiež informáciu, že odosielateľ nie je oficiálny zástupca Oriflame. Pri akejkoľvek prezentácii svojej osoby musí vždy uviesť slovo "nezávislý" pred "poradca Oriflame", ako napríklad v mailových podpisoch, na vizitkách, webovej stránke, stránke sociálnych médií a podobne.

4.5 Poradcovia Oriflame ponúkajú svojim zákazníkom presné a a kompletné popisy a ukážky produktov s ohľadom na ich cenu, prípadne odloženú splatnosť ceny, platobných podmienok, lehoty na zváženie vrátane podmienok vrátenia produktu, podmienky záruky, popredajný servis a dátumy dodania. Poradcovia Oriflame poskytnú presné a zrozumiteľné odpovede na všetky otázky zákazníkov.

4.6 Pokiaľ ide o tvrdenia týkajúce sa účinnosti produktu, poradca Oriflame uskutoční iba tie slovné alebo písomné tvrdenia o výrobku, ktoré sú autorizované spoločnosťou Oriflame.

4.7 Poradca Oriflame pri všetkých predajoch výrobkov doručí alebo sprístupní zákazníkovi objednávkový formulár na výrobok, ktorý: identifikuje spoločnosť Oriflame, identifikuje poradcu Oriflame, ktorý uskutočňuje predaj vrátane jeho/jej mena, adresy, telefónneho čísla, všetkých podstatných podmienok predaja, podmienky záruky, podrobnosti a obmedzenia alebo popredajný servis, trvanie záruky a nápravné opatrenie, ktoré má zákazník k dispozícii.

4.8 Poradcovia Oriflame nesmú používať akékoľvek odporúčania alebo tvrdenia, ktoré sú neoprávnené, nepravdivé, zastarané alebo také, ktoré akýmkoľvek spôsobom zavádzajú zákazníka.

4.9 Poradcovia Oriflame nesmú používať porovnávania, ktoré sú zavádzajúce. Porovnania sa majú zakladať na skutočnostiach, ktoré možno odôvodniť. Poradcovia nesmú nespravodlivo poškodzovať akúkoľvek inú spoločnosť, obchod alebo produkt, a to priamo alebo nepriamo. Poradcovia Oriflame nesmú nečestne profitovať z goodwillu priradeného k obchodnému menu a symbolu inej spoločnosti, obchodu alebo produktu.

4.10 Poradcovia Oriflame umožnia svojim zákazníkom zrušiť objednávku v rámci miestne určenej reklamačnej lehoty, počas ktorej môže zákazník vrátiť nákup a vrátiť za úhradu akýkoľvek už dodaný tovar, ktorý je opätovne predajný ako nový. Poradca Oriflame ponúkne zákazníkovi možnosť výberu plnej náhrady kúpnej ceny alebo kúpnej ceny s odloženou splatnosťou, a to za výmenu s rovnakým alebo iným produktom spoločnosti Oriflame. Lehota na rozmyslenie počas ktorej môže zákazník vrátiť nákup a záruka spokojnosti s Oriflame musia byť jasne oznámené zákazníkom.

4.11 Poradca Oriflame bude v primeranom čase a primeraným spôsobom osobne, telefonicky alebo elektronicky kontaktovať zákazníka tak, aby ho nijakým spôsobom neobťažoval. Poradca Oriflame preruší predvádzanie alebo prezentáciu o produktoch na žiadosť zákazníka.

4.12 Informácie, ktoré poradca Oriflame poskytne zákazníkovi, musia byť jasné a zrozumiteľné s ohľadom na princíp dobrej viery v obchodných transakciách a princíp ochrany tých, ktorí podľa platnej miestnej legislatívy nie sú spôsobilí na právne úkony, ako napríklad neplnoleté osoby.

4.13 Poradcovia Oriflame nesmú zneužiť dôveru jednotlivých zákazníkov, musia rešpektovať obchodnú neskúsenosť zákazníkov a nesmú zneužívať zákazníkov vek, chorobu, mentálnu alebo fyzickú slabosť, dôverčivosť, nedostatok porozumenia alebo neznalosť jazyka.

4.14 Poradcovia Oriflame nesmú prinútiť osobu na kúpu produktov na základe tvrdenia, že kúpna cena môže byť znížená alebo vrátená tým, že odporučí potencionálneho zákazníka Poradcovi Oriflame na podobné nákupy, ak takéto zníženie alebo vrátenie závisí od budúcej udalosti.

4.15 Poradcovia Oriflame musia včas splniť objednávky zákazníkov.

Zodpovednosť voči iným poradcom Oriflame

4.16 Poradcovia Oriflame nesmú prevziať uchádzača o členstvo od iného poradcu Oriflame, a ani nesmú zasahovať tým spôsobom, že budú vyzývať poradcov Oriflame k sponzorstvu iného poradcu Oriflame.

4.17 Poradca Oriflame nesmie skresľovať skutočný alebo potencionálny predaj alebo príjem poradcov Oriflame. Výkazy príjmov a údaje o predajoch musia byť: (a) pravdivé, presné a prezentované spôsobom, ktorý nie je falošný, klamlivý alebo zavádzajúci a (b) je založený na zdokumentovaných a opodstatnených skutočnostiach na relevantnom trhu. Potenciálni poradcovia Oriflame musia: (c) byť informovaní, že skutočný zisk a predaj sa bude pri jednotlivých osobách líšiť a bude závisieť od zručností predávajúceho, času a úsilia a iných faktorov; d) dostať dostatočné informácie, aby umožnili primerané vyhodnotenie príležitosti získať príjem.

PRÍRUČKA ORIFLAME

Pravidlá správania sa Oriflame - pokračovanie

4.18 Poradca Oriflame nebude účtovať ostatným poradcom alebo potenciálnym poradcom poplatky za akékoľvek materiály alebo služby, ktoré nie sú vyvinuté / schválené spoločnosťou Oriflame, s výnimkou poplatkov na pokrytie výdavkov priamo súvisiacich s nepovinným školením alebo stretnutiami vedenými poradcom Oriflame. Všetky marketingové materiály vyvinuté poradcami musia byť v súlade s politikami a postupmi spoločnosti Oriflame. Poradcovia Oriflame, ktorí predávajú schválené, legálne povolené propagačné a školiace materiály iným poradcom Oriflame: (i) ponúkajú iba materiály, ktoré spĺňajú tie isté normy, ktorých sa spoločnosť Oriflame pridržiava, (ii) nesmú požadovať od ostatných poradcov Oriflame, aby si takéto materiály kúpili; (iii) poskytovať podporu predaja za primerané a spravodlivé náklady rovnocenné s podobným materiálom dostupným vo všeobecnosti na trhu, bez akéhokoľvek značného zisku pre poradcu Oriflame; a (iv) ponúkajú písomné podmienky na vrátenie tovaru, ktoré sú rovnaké ako podmienky spoločnosti Oriflame.

4.19 Poradcovia Oriflame môžu kontaktovať iných poradcov iba primeraným spôsobom a v čase tak, aby ich nijakým spôsobom neobťažovali.

4.20 Oriflame nestanovuje pre svojich poradcov žiadne podmienky na minimálne nákupy, či už v množstve alebo v hodnote. Rovnako ani poradca Oriflame nesmie nútiť poradcov vo svojej línii, aby si cez neho objednávali minimálne množstvá, alebo si vytvárali zásoby výrobkov. Všetci poradcovia Oriflame môžu objednávať ľubovoľné množstvá priamo od Oriflame. Poplatky za manipuláciu a dodanie tovaru závisia od veľkosti objednávky. Je na rozhodnutí poradcu Oriflame, či si bude vytvárať zásoby výrobkov pri reflektovaní očakávaného predaja/ spotreby. Spoločnosť Oriflame nebude od poradcov Oriflame požadovať a ani ich nabádať k nákupu neprimeraného množstva tovarov alebo predajných prospektov. Poradca Oriflame nesmie udržiavať viac zásob, než by mohol odôvodnene očakávať od predaja alebo spotreby.

4.21 Poradca Oriflame nesmie používať obchodnú sieť Oriflame na predaj výrobkov alebo programov, ktoré nie sú oficiálne schválené Oriflame alebo ktoré nie sú v súlade s politikami a postupmi spoločnosti Oriflame.

4.22 Poradcovia Oriflame nesmú systematicky nalákavať a priviesť priamych predajcov iných spoločností.

4.23 Poradcovia Oriflame nesmú nespravodlivo znevažovať produkty inej spoločnosti, ich predajný a marketingový plán alebo akúkoľvek inú vlastnosť inej spoločnosti.

4.24 Poradca Oriflame nemá zamestnanecký pomer s Oriflame. Pri prezentovaní obchodných príležitostí Oriflame iným ľuďom musí poradca Oriflame jasne prezentovať nezávislý charakter svojho obchodu, a že medzi ním a Oriflame neexistuje žiaden zamestnanecký vzťah.

4.25 Poradca Oriflame nemá právo zaväzovať sa, alebo prijímať záväzky v mene Oriflame. Musí odškodniť Oriflame v prípade výdavkov a škôd, ktoré vzniknú z dôvodu nedodržania týchto Pravidiel.

4.26 Poradca nesmie objednávať v mene iného poradcu bez jeho predchádzajúceho písomného súhlasu.

4.27 Pri budovaní Osobnej skupiny, poradca Oriflame musí zaistiť, že všetci noví poradcovia Oriflame dodržiavajú podmienky odloženej splatnosti uvedené v Príručke kozmetického poradcu, v prípade ak je odložená splatnosť poskytnutá.

4.28 Ak sa poradca Oriflame chce stať sponzorom, musí zaistiť zaškolenie a podporu poradcom Oriflame, ktorých sponzoruje.

4.29 Poradca Oriflame nesmie poskytnúť rozhovory vzťahujúce sa na, alebo súvisiace s Oriflame, žiadnym médiám, či už prostredníctvom televízie, internetu, rádia, časopisu a podobne, ani používať žiadne reklamné médiá (vrátane virálnej reklamy cez SMS, internet, atď.) na účely reklamy jeho obchodu Oriflame bez predchádzajúceho písomného súhlasu Oriflame.

4.30 Poradca Oriflame sa nesmie zapájať do dialógov na sociálnych médiách, ktoré skresľujú alebo podávajú nesprávne alebo zavádzajúce informácie o Oriflame, jeho výrobkoch alebo službách, alebo môžu všeobecne viesť k strate dobrej povesti Oriflame.

5. Iné pravidlá a opatrenia

5.1 Podľa všeobecných pravidiel Oriflame nie sú dostupné žiadne výhradné územia alebo licencie. Žiaden poradca Oriflame nemá právomoc udeliť, predať, previesť alebo prideliť takéto územie alebo licenciu. Každý poradca Oriflame môže slobodne obchodovať na ktoromkoľvek mieste krajiny, v ktorej je zaregistrovaný.

5.2 Poradca Oriflame musí rešpektovať to, že Oriflame podniká na niektorých trhoch, nie však vo všetkých krajinách sveta, pričom prísne dodržiava svoje povinnosti týkajúce sa bezpečnosti výrobkov, registrácie výrobkov, dovozu a ostatných pravidiel, ktoré sa vzťahujú na obchod v danej krajine. Oriflame nenesie žiadnu zodpovednosť za škodu, spory alebo nároky, ktoré vzniknú z alebo v súvislosti s cezhraničným obchodom uskutočneným poradcami Oriflame do krajín mimo trhov, kde Oriflame podniká. Oriflame preto bude považovať poradcu Oriflame plne zodpovedného za všetky škody spôsobené takým konaním.

5.3 Poradca Oriflame je nezávislý od Oriflame. Jediný titul, ktorý môže používať na vizitkách, iných tlačených materiáloch alebo v e-mailovej korešpondencii je "Nezávislý (kozmetický) poradca" alebo "Nezávislý (kozmetický) poradca Oriflame" a ak sa kvalifikoval vyššie "Nezávislý (kozmetický) manažér" a "Nezávislý (kozmetický) direktor".

5.4 Propagačné materiály, osobné webové stránky a akékoľvek aplikácie sociálnych médií poskytované Oriflame môžu byť používané v súlade s ich účelom bez ďalšieho súhlasu. Má sa za to, že poradcovia Oriflame nemôžu zaregistrovať alebo prevádzkovať webovú stránku alebo domovskú stránku s doménou obsahujúcou názov "Oriflame". Poradcovia Oriflame môžu zvyšovať návštevnosť oficiálnych webových stránok Oriflame, blogov a podobne. Oriflame si vyhradzuje právo vopred schváliť materiál, ktorý má byť uverejnený. Všeobecné podmienky o online aktivite poradcov Oriflame sú bližšie popísané v Pravidlách používania webových stránok pre poradcu na strane 128.

5.5 Oriflame ochranné známky, logá a názov sú vlastníctvom Oriflame Cosmetics S.A. a nesmú byť používané poradcom Oriflame, ani v tlačených materiáloch, ani uverejnené na internete, bez predchádzajúceho písomného súhlasu od Oriflame. Po získaní takéhoto súhlasu, ochranné známky a logá musia byť použité presne podľa pravidiel Oriflame.

5.6 Žiaden poradca Oriflame nesmie vyrábať alebo obstarávať od iného zdroja než je Oriflame žiadnu vec, na ktorej sú vytlačené alebo zobrazené ochranné známky alebo logá, pokiaľ to nie je vopred písomne schválené Oriflame.

5.7 Všetky tlačoviny Oriflame, videá, fotografie, dizajn sú chránené autorským právom a nesmú byť nikým reprodukované vcelku alebo sčasti, ani v tlačených materiáloch, ani uverejnené na internete, bez predchádzajúceho písomného súhlasu od Oriflame. Ak je materiál, ktorý je chránený autorským právom, používaný oprávnene, musí pri ňom byť uvedený viditeľný a nespochybniteľný odkaz na autorské právo Oriflame.

5.8 Žiaden poradca Oriflame nesmie predávať, predvádzať alebo vystavovať výrobky Oriflame v stálej obchodnej prevádzke, internetovom obchode, aukciách ako je Ebay alebo podobne. Žiadne tlačoviny Oriflame nesmú byť predávané alebo vystavené v takýchto obchodných prevádzkach. Zariadenia, ktoré technicky nie sú obchodnými prevádzkami, ako sú kozmetické salóny, môžu byť používané ako miesta na vystavenie, ale nie na predaj výrobkov.

5.9 Obsahy webových stránok Oriflame, ako sú texty, grafika, fotografie, dizajny a programovanie, sú taktiež chránené autorským právom a nesmú byť použité na komerčné účely bez predchádzajúceho písomného súhlasu od Oriflame.

5.10 Spamovanie (zneužívanie elektronických systémov správ na zasielanie hromadných správ bez rozdielu) je prísne zakázané. Poradca Oriflame obmedzí

PRÍRUČKA ORIFLAME

Pravidlá správania sa Oriflame - pokračovanie

počet propagačných e-mailov odoslaných koncovým zákazníkom tak, aby akýkoľvek individuálny príjemca neobdržal viac ako jednu správu za týždeň. Tieto správy nesmú byť zasielané v mene Oriflame, a preto plnú zodpovednosť za obsah týchto správ nesie odosielateľ.

5.11 Za žiadnych okolností nie je žiadna osoba oprávnená prebaliť alebo iným spôsobom upraviť balenie alebo označenie výrobkov. Výrobky Oriflame musia byť predávané len v originálnom balení.

5.12 Výrobky Oriflame nespôsobujú škodu alebo ujmu, ak sú používané za konkrétnym účelom a v súlade s poskytnutým návodom. Oriflame má uzatvorené poistenie zodpovednosti za svoje výrobky. Poistenie pokrýva ujmu alebo škodu zapríčinenú chybným výrobkom, ale nepokrýva neopatrné alebo nedbanlivé použitie alebo nevhodné použitie výrobku.

5.13 Oriflame si vyhradzuje právo odpočítať kedykoľvek akúkoľvek neuhradenú faktúru po lehote splatnosti z akejkoľvek kampaňovej zľavy z obratu alebo bonusu poradcu Oriflame.

5.14 Oriflame má právo zmeniť svoje ceny a sortiment výrobkov bez predchádzajúceho oznámenia. Oriflame neposkytne kampaňovú zľavu z obratu, bonus alebo žiadnu inú kompenzáciu za straty spôsobené zmenou cien, zmenami sortimentu alebo nedostatkom tovaru na sklade.

5.15 Ak je to vyžadované po ukončení vzťahu s Oriflame, Oriflame súhlasí s tým, že:
a) spätne odkúpi produkty od Poradcu. Na to, aby spoločnosť Oriflame mohla vrátiť peniaze, musia byť splnené všetky nasledujúce podmienky:
- vrátenie sa musí uskutočniť do 12 mesiacov od dátumu nákupu, a
- bude vrátená suma vo výške 90% pôvodnej čistej ceny zaplatenej po odpočítaní akýchkoľvek kampaňových zliav, bonusov alebo hotovostných odmien vyplatených vo svojej línii, a
- vrátené položky musia byť spoločnosťou Oriflame v súčasnosti ponúkané na predaj v sortimente produktov vrátane akýchkoľvek propagačných materiálov vyrobených spoločnosťou Oriflame, pomôcok alebo súprav na predaj,
Na účely tohto ustanovenia (a) sa v súčasnosti obchodovateľným sortimentom Oriflame rozumejú všetky produkty, ktoré:
- neboli akýmkoľvek spôsobom použité, otvorené alebo manipulované; a
- neprekročili dátum exspirácie; a
- sú stále predávané spoločnosťou Oriflame vo svojich katalógoch.

5.16 Ak je poradca Oriflame akýmkoľvek spôsobom zapojený, legálne alebo inak, do sporu alebo činnosti, ktorá sa môže týkať, alebo negatívne ovplyvniť Oriflame alebo jeho reputáciu, poradca Oriflame to musí ihneď písomne oznámiť Oriflame.

5.17 Oriflame si vyhradzuje právo s okamžitou platnosťou rozšíriť alebo upraviť Cestu k úspechu, kvalifikačné kritériá alebo Stanovy a iné Pravidlá.

6. Práva a povinnosti direktorov a všetkých vyšších titulov

Okrem vyššie uvedených všeobecných pravidiel, ktoré sa vzťahujú na všetkých poradcov Oriflame, nasledovné pravidlá sa špeciálne vzťahujú na Direktorov a vyššie tituly. Porušenie ktoréhokoľvek z týchto špeciálnych pravidiel má za následok okamžitú stratu postavenia Direktora (a vyššieho titulu) a súvisiacich práv – vrátane odmeny – a môže viesť až k ukončeniu členstva.

6.1 Direktor (a vyšší titul) sa musí starať o svoju Osobnú skupinu poradcov počas každého katalógového obdobia, a to nasledujúcim spôsobom:
a) Registrovaním a neustálym rozširovaním svojej Osobnej skupiny.
b) Podporovaním, vedením a motivovaním členov Osobnej skupiny.
c) Uskutočňovaním pravidelných stretnutí za účelom tréningu, motivovania, stanovenia cieľov a vyhodnotenia.
d) Trénovaním poradcov Oriflame vo svojej línii, aby svoj Oriflame obchod robili čo najlepšie.
e) Udržiavaním častej komunikácie, informovaním o dátumoch, miestach stretnutia, produktových novinkách, tréningoch atď.
f) Účasťou na všetkých seminároch a stretnutiach organizovaných Oriflame.
g) Presadzovaním Kódexu a Pravidiel a ich príkladným dodržiavaním.
h) Účasťou na obchodných stretnutiach Oriflame, na ktoré ste pozvaný vaším regionálnym obchodným manažérom.

6.2 Direktor (a vyšší titul) nesmie reprezentovať (a/alebo byť členom) žiadnu inú spoločnosť priameho predaja.

6.3 Ak je partner Direktora zástupcom a/alebo členom inej firmy priameho predaja, partner sa nemôže zúčastňovať na stretnutiach a podujatiach Oriflame a jeho aktivity musia byt oddelené od Oriflame. Ak je partner Direktora reprezentantom a/alebo členom inej firmy priameho predaja, Direktor (a vyšší titul) o tom musí informovať Oriflame.

6.4 V prípade smrti Direktora (a vyššieho titulu), členstvo môže byť v určitých prípadoch a výlučne na základe rozhodnutia Oriflame zdedené príbuzným zosnulého, za predpokladu, že príbuzný môže hodnoverne dokázať, že bude schopný plniť všetky požiadavky Direktora (a vyššieho titulu), ako sú uvedené v časti 6.1. Písomná žiadosť o členstvo musí byť zaslaná do Oriflame do troch mesiacov odo dňa úmrtia. V prípade, že nedôjde k takejto žiadosti, členstvo zanikne. Pre ozrejmenie je potrebné uviesť, že právny nástupca členstva musí súhlasiť a dodržiavať podmienky pre Poradcu.

6.5 Direktor (a vyšší titul) musí dodržiavať akékoľvek ďalšie pravidlá alebo pokyny, ktoré sú mu písomne oznámené z Oriflame.

7. Postup vybavenia sťažnosti

Akákoľvek sťažnosť o porušení Etického kódexu alebo Pravidiel bude zaslaná miestnej obchodnej organizácii Oriflame a/alebo generálnemu riaditeľovi spoločnosti Oriflame, ktorý pôsobí v danej krajine. Orgán pre vybavenie sťažnosti je na každom Oriflame trhu vedený generálnym riaditeľom (správca kódexu Oriflame) miestnej spoločnosti Oriflame.

PRÍRUČKA ORIFLAME

Pravidlá používania webovej stránky pre poradcu Oriflame

Tieto pravidlá slúžia pre objasnenie, ako môže poradca Oriflame dotvárať svoju prítomnosť na internete bez toho, aby narušil aktivity Oriflame slúžiace na budovanie značky, alebo porušil zákony, predpisy a dohody o autorskom práve.

1. Všeobecné informácie

Oriflame ponúka svojim poradcom možnosť vytvoriť si Osobnú webovú stránku poradcu ako aj rôzne iné, centrálne poskytované nástroje na predaj a podporu výrobkov Oriflame a obchodných príležitostí na internete.

Tieto aplikácie sú dnes jediné schválené digitálne nástroje, na ktorých poradca môže ponúkať výrobky na predaj, ako aj zobrazovať obrázky a logotypy, na ktoré má Oriflame vlastnícke práva.

Poradca môže prevádzkovať webové stránky, na ktorých komunikuje o Oriflame, jeho výrobkoch a príležitosti, pokiaľ je jasne stanovené, že tieto stránky nie sú oficiálne stránky Oriflame. Vždy musí byť jasné, kto stojí za stránkou a príslušné kontaktné údaje musia byť viditeľné. Poradca by mal komunikovať vlastnými slovami a môže citovať Oriflame texty, len keď odkáže na ich zdroje.

Poradca nesmie vytvárať stránky s elektronickým obchodom, na ktorých sa predávajú Oriflame výrobky, alebo inak obchodovať cez elektronický obchod mimo schválených aplikácií Oriflame.

Poradca by mal komunikovať vlastnými slovami a texty Oriflame môže citovať iba s tým, že jasne odkazujú na zdroj.

Poradca nesmie zverejňovať žiadne informácie ani iné materiály chránené autorským právom bez súhlasu vlastníka autorských práv.

Poradca nesmie nikdy používať značku Oriflame na podporu alebo propagáciu politických názorov alebo náboženských ideológií.

Poradca nesmie nikdy uverejňovať žiadne hrubé, urážlivé, vulgárne, obscénne, hanlivé, znevažujúce, výhražné, rasovo alebo etnicky nenávistné alebo inak urážlivé alebo nezákonné informácie alebo materiály.

Poradca nesmie nikdy odhaliť neohlásené produkty, údaje o zákazníkoch alebo akékoľvek dôverné informácie.

2. Názov domény

Poradca nesmie registrovať názvy domény, ktoré obsahujú slovo "oriflame". Poradca nesmie registrovať stránku sociálnych médií/skupinu na sociálnych médiách s názvom alebo zobrazením, ktoré môže zavádzať zákazníka tak, že uverí, že je to oficiálna Oriflame stránka/skupina:

- Názov stránky/skupiny alebo obrázku na sociálnom médiu (napr. Facebook, Twitter, Instagram) musí jasne uvádzať, že je obsluhovaná jednotlivcom, napr. "Annin Oriflame tím" s Anninou vlastnou fotkou.
- Názov stránky/skupiny na stránke sociálneho média nesmie byť pomenovaná napr. "Oriflame Casablanca" a nesmie byť označená oficiálnym Oriflame obrázkom, napr. Oriflame logom.

3. Prehlásenie

Poradca, ktorý prevádzkuje svoje vlastné webové stránky a spomenie, že je súčasťou Oriflame, musí zaistiť, že zverejní informáciu, že je buď:
a) Nezávislý obchodný poradca Oriflame
b) Nezávislý Oriflame poradca, alebo
c) Nezávislý Oriflame kozmetický poradca
Táto informácia musí byť uverejnená na začiatku stránky a zároveň aj pod prehlásením, ktoré je viditeľné na všetkých stránkach webovej stránky. Meno a kontaktné informácie by mali byť dostupné na webovej stránke alebo v informáciách o účte na stránke sociálneho média.
Ak má poradca súkromnú stránku bez prepojenia na Oriflame, tieto pravidlá sa na ňu samozrejme nevzťahujú.

4. Obsah a odkazy na Oriflame

Z oficiálnej webovej stránky Oriflame nesmie byť skopírovaný nijaký obsah a zverejnený pod vlastným menom. Ak poradca prepojí oficiálny obsah z domény vlastnenej Oriflame na svoju vlastnú doménu, musí to byť jasne uvedené.

5. Zobrazenia

Poradca nesmie zobrať statický alebo pohyblivý obrazový materiál z oficiálnej stránky Oriflame a zverejniť ho na svojej vlastnej stránke. Všetok obrazový materiál je chránený autorským právom a Oriflame nadobudol práva na jeho užívanie. Tieto práva sa nevzťahujú na poradcov.

- Pohyblivé zobrazenia; videá atď.: Môžu byť použité cez funkciu zdieľania, ak je dostupná. Funkcia zdieľania poskytuje automatický odkaz na zdrojovú stránku.
- Zobrazenia modelov alebo osôb: Môžu byť použité cez funkciu zdieľania, ak je dostupná. Funkcia zdieľania poskytuje automatický odkaz na zdrojovú stránku.
- Zobrazenia výrobkov Oriflame: Môžu byť použité s alebo bez funkcie zdieľania, pokiaľ je zdrojová stránka uvedená viditeľným a nespochybniteľným spôsobom (napr. zdroj: www.oriflame.com 2019).Akékoľvek nároky tretích strán, ktoré by mohli byť adresované Oriflame, budú postúpené poradcovi.

6. Logo Oriflame

Logo Oriflame môže byť použité vo formátoch, ktoré sa nachádzajú na oficiálnych webových stránkach Oriflame. Logo nesmie byť upravené alebo animované a môže byť použité iba v originálnom formáte len ako hlavička alebo päta stránky, ako aj v e-mailových podpisoch.

7. Zdieľanie cez sociálne médiá

Oriflame podporuje aktivitu svojich poradcov na blogoch, stránkach sociálnych sietí a podobne. Poradcom sa odporúča blogovať a komentovať o výrobkoch Oriflame, pokiaľ to považujú za vhodné, ale musia pritom dodržiavať Etický kódex - časť 1.3 o výrobkoch. Odporúčame, aby poradca podľa možnosti používal funkcie zdieľania poskytnuté Oriflame, aby sa zaistilo správne zobrazenie a zdrojové informácie.

8. Marketing vo vyhľadávačoch

Poradca môže prevádzkovať marketing vo vyhľadávačoch, ako napr. Google Adwords, ak tým dodržiava pravidlá Oriflame o online aktivite. Zároveň;

- reklama musí jasne uvádzať, že bola vytvorená nezávislým poradcom,
- hlavička nesmie budiť dojem, že je to oficiálna alebo iným spôsobom schválená reklama Oriflame a;
- je zakázané používať "Oriflame" alebo "NovAge" alebo "Ecollagen" ako kľúčové slovo.

Prosím, berte do úvahy, že každý nákupca napr. Adwords je sám zodpovedný za akékoľvek protiprávne konanie proti inému vlastníkovi značky.

9. Poplatky za školenia

Poradca nesmie účtovať poplatky za online školenia a webináre nad rámec priamych výdavkov spojených s organizáciou školenia, s výnimkou toho, čo je uvedené v bode 4.18 v Pravidlách správania sa Oriflame

10. Online predaj

Poradca môže predávať výrobky Oriflame iba prostredníctvom schválených aplikácií a online nástrojov Oriflame.
Poradca nesmie predávať produkty Oriflame prostredníctvom maloobchodných webových stránok alebo online trhov, ako sú Amazon, Ebay, Notino, a pod.

11. Spamovanie

Spamovanie – odosielanie nevyžiadaných hromadných správ propagujúcich viacero značiek - je prísne zakázané. Príklad: propagovať naše produkty spolu s produktmi Avon alebo L'Oréal.

Viac praktických informácií a príkladov, ako postupovať v súlade s Pravidlami používania webovej stránky pre poradcu, nájdete v Digitálnej príručke pre poradcov, ktorú nájdete po prihlásení na webovej stránke Oriflame.

Poradca Oriflame pri oslovovaní zákazníka/potencionálneho člena Oriflame...

...musí

- identifikovať seba a Oriflame
- vysvetliť dôvod kontaktovania a typy produktov, ktoré Oriflame ponúka
- pokúsiť sa odpovedať na všetky otázky čestne, pravdivo a zrozumiteľne
- mať iba také tvrdenia o produktoch, ktoré sú autorizované spoločnosťou Oriflame. Uveďte, že viac informácii o produktoch a nárokoch sa môže dočítať na internetovej stránke Oriflame.
- rešpektovať súkromie a iné osobné obmedzenia, ktoré môže osoba mať (napr. čas, miesto, vek, fyzický stav)
- ukončiť akékoľvek vysvetľovanie (a odísť), ak je o to požiadaný
- zhromažďovať a/ alebo uchovávať osobné údaje zákazníkov alebo potencionálnych zákazníkov keď je to potrebné a zabezpečiť, aby ste spracovávali a chránili tieto osobné údaje v súlade s miestnymi zákonmi o ochrane súkromia a osobných údajov

Kedykoľvek pri predaji produktov Oriflame:

- informovať zákazníka o správnej cene produktov, platobných podmienkach a termíne dodania
- dať svojmu zákazníkovi v čase predaja písomný objednávkový formulár
- informovať zákazníka o práve na rozmyslenie na zrušenie objednávky v stanovenej lehote a taktiež o práve zákazníka na vrátenie tovaru a získanie náhrady za dodané produkty, ktoré sú opätovne predajné ako nové
- informovať o Oriflame záruke na produkty, popredajnom servise a postupoch pri vybavovaní sťažnosti

Pri prezentovaní potenciálnym poradcom:

- informovať ich, že aktuálne príjmy a predaj sa bude líšiť z osoby na osobu a tieto budú závisieť na zručnostiach predávajúceho, vloženého času a úsilia a ďalších faktorov;
- a poskytnúť im dostatočné informácie ktoré umožnia primerané vyhodnotenie príležitostí získať príjem

Neváhajte vždy pripomenúť svojmu kontaktu skutočnosť, že Oriflame je seriózna spoločnosť s priamym predajom, ktorá sa zameriava na vývoj inovatívnych produktov trvalo udržateľným spôsobom. Oriflame ponúka kvalitné produkty a schopnosť vytvárať obchod. Podnikateľská príležitosť poskytuje nezávislý, zábavný a flexibilný spôsob zlepšovania finančnej pozície a zároveň zvyšuje schopnosti a sebavedomie.

...nesmie

- nútiť zákazníka na nákup alebo pridanie sa do Oriflame – je v poriadku, ak zákazníci nechcú; títo sa môžu vrátiť späť v prípade, ak ste na nich spravili profesionalitou dojem a jednali ste s nimi férovo
- nadhodnocovať vlastnosti produktu – férovo a úprimne prezentovať Vašu skúsenosť s používaním produktu; vždy sa obráťte na produktový leták alebo ďalšie informácie poskytnuté spoločnosťou
- nadhodnocovať akékoľvek fakty o:
  - použití, hlavných črtách a vlastnostiach výrobkov Oriflame
  - možnostiach príjmu, ktoré Oriflame ponúka (z hľadiska napr. času a jednoduchosti dosiahnuť úrovne, očakávané sumy ktoré je možné získať na každej úrovni, a všeobecne jednoduchosti a pravdepodobnosti byť úspešný – pamätajte, to všetko závisí od času a úsilia, ktoré ste ochotný vložiť a individuálnych schopností jednotlivca!
  - vašom vlastnom úspechu a skúsenosti s Oriflame, alebo použiť tvrdenie o úspechu niekoho iného, ktoré nie je pravdivé, alebo ktoré je zavádzajúce
- klamať, uvádzať do omylu alebo podvádzať, byť agresívny, rušivý alebo neúctivý
- váhať s kontaktovaním Oriflame podpory predaja na objasnenie takej otázky, na ktorú neviete odpovedať, alebo keď si odpoveďou nie ste istý, následne sa ku vášmu kontaktu vráťte so správnou odpoveďou
- nevhodne alebo bez požadovanej autorizácie používať osobné údaje zákazníkov, ďalších poradcov Oriflame a/ alebo potencionálnych členov spoločnosti Oriflame
- používať porovnania s inými spoločnosťami , ktoré sú založené na skutočnostiach, ktoré nie je možné overiť
- nečestne poškodzovať reputáciu inej spoločnosti alebo systematicky lákať alebo získavať predajnú silu inej spoločnosti
- nútiť osobu k nákupu tovaru založenom na tvrdení, že osoba môže znížiť kúpnu cenu alebo túto získať späť tým, že Vás odporučí ďalším zákazníkom na podobné nákupy

Slovník Cesty k úspechu Oriflame

Tu nájdete definície kľúčových výrazov a pojmov, ktoré používame na vysvetlenie Cesty k úspechu Oriflame.

AKTÍVNY PORADCA: Poradca, ktorý si podal objednávku v aktuálnej kampani.

AKTIVITA: Percentuálny podiel aktívnych poradcov, ktorí si podali objednávku v aktuálnej kampani.

BONUSY: Bonusy sú odmena za rozvoj lídrov. V Ceste k úspechu Oriflame je šesť bonusov.

BONUSOVÉ BODY (BB): Každému výrobku, ktorý sa predáva, je pridelený určitý počet bonusových bodov. Drahšie produkty a sady majú viac bonusových bodov.

PREVODNÁ TABUĽKA BONUSOVÝCH BODOV: tabuľka, ktorá ukazuje prevod bonusových bodov na kampaňovú zľavu.

HODNOTA NÁKUPU (HN): Peňažná hodnota produktov v poradcovských cenách bez DPH. Z hodnoty nákupu sa počíta vaša kampaňová zľava.

PEŇAŽNÁ ODMENA: Jednorazovú peňažnú odmenu získate, keď po prvýkrát dosiahnete nový titul v Ceste k úspechu, počnúc titulom Direktor.

KAMPAŇ: Katalógové obdobie trvajúce 21 dní. Za toto obdobie sa vypočítava kampaňová zľava, kvalifikácia na tituly, kvalifikácia na konferencie a katalógové ponuky.

ZÁKAZNÍK: Osoba, ktorá si kupuje produkty od vás alebo ktoréhokoľvek iného poradcu Oriflame.

ZÁKAZNÍCKA CENA: Cena, ktorú vám zákazník zaplatí za produkty.

KĽÚČOVÝ TÍM: Je to tím poradcov, ktorí majú ambíciu stať sa lídrami. Zvyčajne pozostáva z troch až piatich poradcov združených pod manažérom alebo direktorom.

DIAMANTOVÝ TÍM: Sú to tituly Diamantový direktor, Senior diamantový direktor a Dvojdiamantový direktor.

DIREKTORSKÝ TÍM: Sú to tituly Direktor, Senior direktor, Zlatý direktor, Senior zlatý direktor a Zafírový direktor.

NIŽŠIA LÍNIA: Všetci poradcovia pod vami.

VÝKONNÝ TÍM: Sú to tituly Výkonný direktor, Zlatý výkonný direktor, Zafírový výkonný direktor a Diamantový výkonný direktor.

PORADCOVIA Z PRVEJ LÍNIE: Všetci poradcovia, ktorých ste zaregistrovali a priamo ich sponzorujete.

OKAMŽITÝ ZISK: Zisk, ktorý dosiahnete z predaja produktov. Ako poradca získate 20% okamžitý zisk z predaja vašim zákazníkom. Je to rozdiel medzi cenou, za ktorú predáte (katalógová cena) a cenou, ktorú zaplatíte Oriflame (poradcovská cena).

NEAKTÍVNY PORADCA: Poradca, ktorý si nepodal objednávku v aktuálnej kampani. Poradca môže byť neaktívny 1 (podal objednávku naposledy v predchádzajúcej kampani), neaktívny 2 (podal objednávku naposledy 2 kampane dozadu), neaktívny 3 (podal objednávku naposledy 3 kampane dozadu a pokiaľ si nepodá objednávku do konca kampane, bude odstránený z obchodnej sily a zaradený do zoznamu spiacich poradcov).

SPIACI PORADCA: Poradca, ktorý podal objednávku 4-17 kampaní dozadu od aktuálnej kampane.

NEZÁVISLÝ PORADCA ORIFLAME: Často označovaný ako poradca. Je to prvá úroveň v Ceste k úspechu Oriflame a je to ktokoľvek, kto dosiahol úroveň kampaňovej zľavy od 0% do 8% vrátane.

NEZÁVISLÝ DIREKTOR ORIFLAME: Často označovaný ako direktor. Tento výraz zahŕňa pozície od Direktora až po najvyšší direktorský titul Zafírového direktora.

NEZÁVISLÝ MANAŽÉR ORIFLAME: Často označovaný ako manažér. Tento výraz zahŕňa pozície od 12% Manažéra až po Senior manažéra.

LÍDER: Tento výraz sa vzťahuje na každého nezávislého poradcu Oriflame, ktorý sponzoruje a vedie iných poradcov. Používa sa pre všetky pozície od 12% manažéra vyššie až po najvyšší direktorský titul Diamantového prezident direktora.

VETVA: Vetva zahŕňa poradcu vo vašej 1.línii a jeho osobnú skupinu.

ÚROVEŇ: Poradcovia vo vašej osobnej skupine pod vašou 1. líniou sa počítajú v úrovniach.

MANAŽÉRSKY TÍM: Sú to všetky tituly 12% Manažér, 16% Manažér, 20% Manažér a Senior manažér.

MINIMÁLNA GARANCIA: Ak poradca, ktorý sa kvalifikuje na bonus, nedosiahne minimálnu hodnotu bonusových bodov potrebnú na získanie plného bonusu, časť bonusu sa posunie vyššie ďalšiemu kvalifikovanému na ten istý bonus. Minimálna garancia je záruka, že každý v sieti dostane spravodlivú odmenu za svoje úsilie pri sponzorovaní poradcov a podpore, aby sa stali lídrami.

SIEŤ: V Ceste k úspechu Oriflame tento výraz zodpovedá všetkým poradcom vo vašej nižšej línii, vrátane vašich 24% odpojených skupín a ich nižších línií.

KAMPAŇOVÁ ZĽAVA (KZ): Môžete získať kampaňovú zľavu od 4% do 24% z vášho skupinového predaja.

ÚROVEŇ KAMPAŇOVEJ ZĽAVY: Tento výraz zodpovedá percentuálnej úrovni (4% až 24%), ktorú môžete získať zo svojho osobného a skupinového predaja.

OSOBNÁ SKUPINA: Vaša osobná skupina zahŕňa všetkých poradcov, ktorých priamo sponzorujete vy (vaša 1. línia), a tiež ich nižšie línie - okrem poradcov, ktorí dosiahli 24% kampaňovú zľavu a ich nižších línií.

PREZIDENTSKÝ TÍM: Sú to tituly Prezident direktor, Senior prezident direktor, Zlatý prezident direktor, Zafírový prezident direktor a Diamantový prezident direktor.

OBCHODNÁ SILA: Všetci poradcovia a lídri, ktorí si podali aspoň jednu objednávku v posledných 3 kampaniach.

SPONZOR: Sponzor registruje poradcov do Oriflame, trénuje ich a podporuje ich v práci. Vy ste sponzorom poradcom vo vašej 1. línii.

24% ODPOJENÉ SKUPINY: Keď poradca z 1. línie dosiahne 24% kampaňovú zľavu, opustí vašu osobnú skupinu a stane sa 24% odpojenou skupinou spolu so svojimi poradcami.

VYŠŠIA LÍNIA: Váš vlastný sponzor a všetci poradcovia nad vaším sponzorom.

TERMÍNOVANÝ: Poradca, ktorý nepodal objednávku v priebehu 17 po sebe idúcich kampaní alebo ktorého členstvo bolo ukončené na jeho vlastnú žiadosť alebo z rozhodnutia spoločnosti Oriflame.

ODÍDENÝ Z OBCHODNEJ SKUPINY: Je poradca, ktorý nepodal objednávku ani na konci tretej kampane za sebou, a je tak zaradený do zoznamu spiacich poradcov. Poradca však zostáva zaregistrovaný a pokiaľ podá objednávku v období 17 kampaní, stáva sa reaktivovaným a je znova zapísaný do zoznamu obchodnej sily.

REAKTIVOVANÝ: Poradca, ktorý si podal objednávku po tom, ako bol 3 a viac kampaní neaktívny, a tým sa reaktivoval.

ZAPOJENÝ: Nový poradca, ktorý podal objednávku.

ZAREGISTROVANÝ: Nový poradca, ktorý vyplnil a svojím podpisom potvrdil Žiadosť o členstvo bez ohľadu na to, či už podal objednávku alebo nie.

OBJEDNÁVKA NA AKTÍVNEHO PORADCU: Počet objednávok aktívneho poradcu za aktuálnu kampaň.

PREDAJ NA AKTÍVNEHO PORADCU: Celkový predaj na aktívneho poradcu. Vypočíta sa ako počet objednávok aktívneho poradcu x Priemerná objednávka čistého predaja.

PRIEMERNÁ OBJEDNÁVKA: Priemerná hodnota (čistého) predaja všetkých objednávok za kampaň.

Cesta k úspechu Oriflame

KVALIFIKAČNÉ KRITÉRIÁ

NEZÁVISLÝ PORADCA

0% Poradca
0–299 BB v osobnej skupine

4% Poradca
300–799 BB v osobnej skupine

8% Poradca
800–1599 BB v osobnej skupine

MANAŽÉRSKY TÍM Strana 32 – 45

12% Manažér
1 600 – 3199 BB v osobnej skupine

16% Manažér
3200 – 6399 BB v osobnej skupine

20% Manažér
6400 – 9999 BB v osobnej skupine

Senior manažér
Aspoň 10 000 BB v osobnej skupine alebo jedna alebo viac 24% odpojených skupín v 1. línii a aspoň 4000 BB v osobnej skupine.

DIREKTORSKÝ TÍM Strany 46 – 63

Direktor
Aspoň 10 000 BB v osobnej skupine alebo jedna alebo viac 24% odpojených skupín v 1. línii a aspoň 4000 BB v osobnej skupine počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Senior direktor
Jedna 24% odpojená skupina v 1. línii a aspoň 10 000 BB v osobnej skupine počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Zlatý direktor
Dve 24% odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 4000 BB v osobnej skupine počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Senior zlatý direktor
Tri 24% odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 4000 BB v osobnej skupine počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Zafírový direktor
Štyri 24% odpojené skupiny v 1. línii a aspoň 4000 BB v osobnej skupine počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

DIAMANTOVÝ TÍM Strany 64 – 77

Diamantový direktor
Šesť 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Senior diamantový direktor
Osem 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Dvojdiamantový direktor
Desať 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

VÝKONNÝ TÍM Strany 78 – 89

Výkonný direktor
Dvanásť 24% odpojených skupín počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Zlatý výkonný direktor
Pätnásť 24% odpojených skupín počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Zafírový výkonný direktor
Osemnásť 24% odpojených skupín počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Diamantový výkonný direktor
Dvadsaťjeden 24% odpojených skupín počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

PREZIDENTSKÝ TÍM Strany 90 – 99

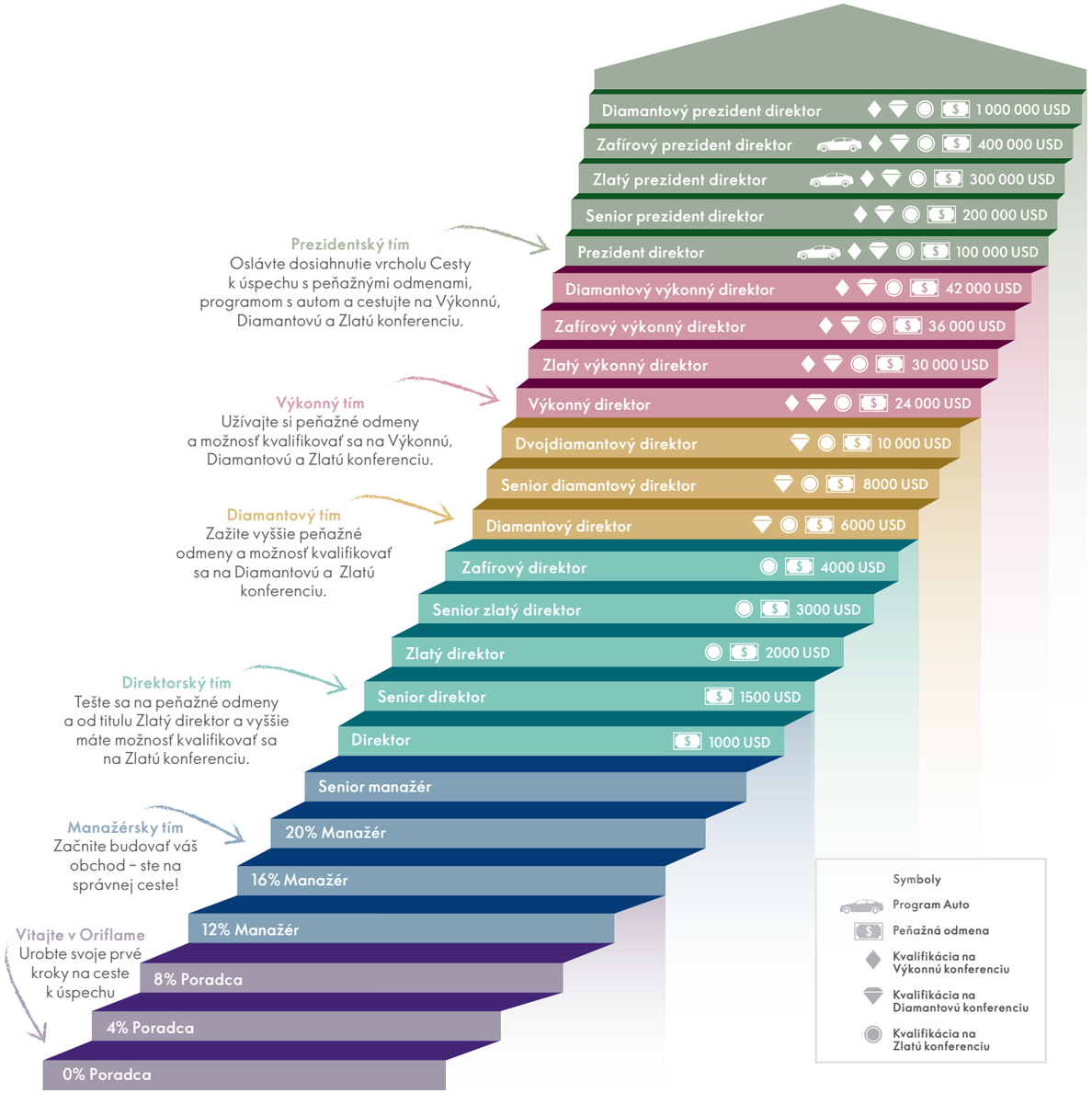
Prezident direktor
Dvadsaťštyri 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Senior prezident direktor
Dvadsaťštyri 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní, šesť vetiev musí mať aspoň jedného poradcu so šiestimi alebo viacerými 24% odpojenými skupinami počas tých istých 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Zlatý prezident direktor
Dvadsaťštyri 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní, dvanásť vetiev musí mať aspoň jedného poradcu so šiestimi alebo viacerými 24% odpojenými skupinami počas tých istých 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Zafírový prezident direktor
Dvadsaťštyri 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní, osemnásť vetiev musí mať aspoň jedného poradcu, so šiestimi alebo viacerými 24% odpojenými skupinami počas tých istých 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní

Diamantový prezident direktor
Dvadsaťštyri 24% odpojených skupín v 1. línii počas 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní, dvadsaťštyri vetiev musí mať aspoň jedného poradcu so šiestimi alebo viacerými 24% odpojenými skupinami počas tých istých 8 kampaní za obdobie posledných 17 kampaní



Ďakujeme...

...že ste sa spolu s nami vydali na túto vzrušujúcu a výnosnú cestu. Za to, že veríte v seba aj v nás. Za váš prvý predaný rúž, špirálu alebo sadu na starostlivosť o pleť a za to, že hovoríte o obchodnej príležitosti Oriflame so svojou rodinou, priateľmi a známymi. A aj za to, že im pomáhate zmeniť ich životy k lepšiemu.

Vyhlásenia a príklady uvedené v tejto príručke slúžia iba na ilustráciu. Spoločnosť Oriflame neposkytuje žiadne záruky týkajúce sa príjmov. Skutočné finančné výsledky sa môžu medzi nezávislými poradcami spoločnosti Oriflame líšiť a budú ovplyvnené faktormi, ako sú zručnosti, obchodné skúsenosti, individuálne schopnosti, úsilie a investovaný čas každého poradcu.

Copyright ©2019 by Oriflame Cosmetics AG

Code SK 132369.1