

A photograph of a young couple sitting at a table, smiling and looking at a smartphone together. The woman has blonde hair and is wearing a pink polo shirt. The man has dark curly hair and is wearing a grey polo shirt. They are in a room with bookshelves in the background.

USPEH NA VAŠ NAČIN

ORIFLAME
— SWEDEN —



**GROW
YOUR WAY**

Vaš put do uspeha uz Oriflame

Želimo vam dugo i uspešno putovanje s kompanijom Oriflame. Kada gradite svoju karijeru, važno je da savladate osnove šta znači biti Brend partner da biste bili spremni za uspeh.

Vaše Oriflame putovanje podeljeno je u tri faze: Brend partner, Menadžer i Direktor. Tokom tog putovanja, razvijaćete veštine koje će vam omogućiti da u potpunosti savladate trenutni nivo i pomoći vam da postignete i sledeći. Ove veštine će se nadograđivati jedna za drugom i pomoći vam da ostvarite snažnu i dugu karijeru. Tri glavne veštine su preporuka proizvoda, izgradnja tima i mentorstvo.



Preporuka proizvoda

Kao Brend partneru, Vaš glavni fokus je da stvorite naviku redovnog korišćenja proizvoda kao i onlajn preporučivanja. Stvaranje snažne digitalne prisutnosti ključ je Vašeg uspeha.



Izgradnja tima

Kao Menadžeru, Vaš glavni fokus je da proširite delovanje ka izgradnji poslovanja koje ste već uspostavili. To znači da bi trebalo da nastavite sa korišćenjem Oriflame proizvoda, preporukom što široj grupi ljudi i aktivnim pozivanjem Brend partnera da se pridruže Vašem timu.



Mentorstvo

Kao Direktoru, Vaš glavni fokus je na nastavku uobličavanja najboljih praksi koje su Vas doveli do ovog nivoa uspeha. Ovde je Vaš osnovni zadatak da mentorstvom razvijate Direktore unutar svog tima. To osigurava dugoročni uspeh Vašeg poslovanja.

Podelite svoj lični link za preporuku i zaradite do

30%
od kupovine

Regrutujte i zaradite proviziju od kupovine svog tima



Pomozite drugima da postignu više titule i dobijte dodatnih 3% na celokupni iznos prodaje njihovog tima



Razvijte svoje veštine preko besplatne platforme za e-obuke, kozmetičke i poslovne treninge



Ostvarite do
30%
popusta na lične porudžbine



Primite novčane nagrade kao priznanje za svoja dostignuća

Uživajte u našim poslovnim alatima i aplikacijama



Pratite naš program za uvođenje u poslovanje za brže rezultate



Otkrijte materijale za društvene mreže koje smo kreirali da bismo Vam pružili podršku



Da li volite lepotu?

Da li osećate strast prema lepoti i nezi kože i uživate u zdravom načinu života od koga blistave iznutra? Ako je Vaš odgovor da, onda ste na pravom mestu!

Kada uđete u Oriflame svet, dobijate priliku da preporučujete visokokvalitetne proizvode i zarađujete prema sopstvenim uslovima. Odlučite sami koliko daleko želite da idete – a mi ćemo Vas u potpunosti podržavati.

Započnite svoje Oriflame poslovanje već danas!

Preporuka Oriflame proizvoda je jednostavna i zabavna! Ne morate biti stručnjak za lepotu ili zdravi način života da biste delili sadržaj o našim proizvodima i promovisali ih kako biste počeli da zarađujete. Ako želite da se razvijate i naučite više o lepoti, rado ćemo vam pomoći našim besplatnim obukama.

Preporučite prijateljima

Ako volite naše proizvode, zašto ih ne biste preporučivali? Kao Brend partner, možete početi da delite svoje preporuke putem sopstvenog linka "Podelite i zarađite" od trenutka kada se pridružite, kao deo Vašeg članstva. Oriflame preuzima sve administrativne aktivnosti. Naplatu i dostavu prepustite nama! Možete jednostavno podeliti i preporučiti naše proizvode i zarađiti novac. Što više delite, što više VIP kupaca imate, više zarađujete!

Postanite Brend partner

Ako vas zanima lepota, možete postati Brend partner. Kao Brend partner, imate pristup našim besplatnim obukama koje mogu poboljšati vaše znanje o lepoti. Moći ćete da organizujete radionice nege kože i povećate svoju prodaju predstavljanjem naših proizvoda. Radionicama nege kože i Wellness radionicama možete povećati preporuku i privući verne kupce.





Zaradite i uštedite uz Oriflame

Kao Brend partneru, garantovano Vam je 20% popusta na kupovinu proizvoda za sebe i svoju porodicu ako platite članarinu i obnovu kada dođe vreme. Takođe, možete iskoristiti našu Poslovnu priliku kupovinom i regrutovanjem po sopstvenoj volji i odgovornosti.

Pronalaženje kupaca je najbolji način da zaradite na početku poslovanja. Zato, Brend partnerima nudimo priliku da iskoriste između 20% i 30% popusta na porudžbine svojih VIP kupaca i svoje lične porudžbine što nazivamo Lični popust. Lični popust je kombinacija popusta i bonusa VIP kupaca.

Lični bonus poeni (LBP)

Svaka porudžbina koju ostvarite Vi ili Vaš VIP kupac ulazi u zbir Vaših Ličnih bonus poena (LBP). Bonus poeni (BP) dodeljuju se svakom pojedinačnom proizvodu na osnovu njegove cene za kupce, a za više informacija pogledajte Leksikon pojmova. LBP predstavlja ukupni zbir BP sakupljenih Vašim ličnim porudžbinama, Vas kao Brend partnera, i Vaših VIP kupaca u određenom kataloškom periodu.

Raspon LBP	Lični popust
0 - 99 LBP	20%
100 - 219 LBP	25%
220 LBP i više	30%

Lični popust

Lični popust sastoji se od garantovanog trenutnog popusta i Popusta za lojalnost (PL). Svaki registrovani Brend partner ima pravo na garantovani trenutni popust od 20% za bilo koju vrednost lične porudžbine proizvoda. Dodatnih 5% ili 10% popusta moguće je ostvariti u zavisnosti od ukupnog obima LBP-a. Dodatni PL može se koristiti za buduće porudžbine.

Kako to funkcioniše?

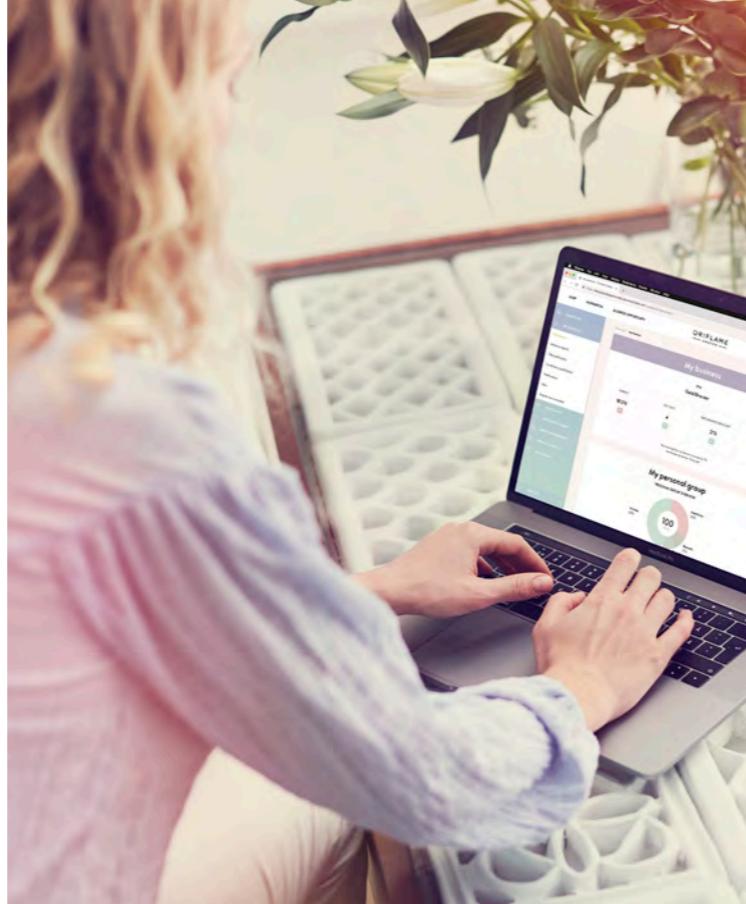
- Na kraju kataloškog perioda, ukupna stopa Ličnog popusta izračunava se na osnovu Vašeg postignutog nivoa LBP-a
- Trenutni popust od 20% za lične porudžbine dostupan je odmah u aktualnom kataloškom periodu.
- Dodatnih 5% ili 10% je potencijalni PL, izračunat kao razlika između postignute stope Ličnog popusta (20%, 25% ili 30%) i trenutnog popusta od 20%.
- Potencijalni PL može se iskoristiti u sledećem kataloškom periodu kada ponovno poručite. Vaš PL ne može prelaziti 50% Vaše stvarne lične porudžbine.
- Vaš PL važiće tokom sledećeg kataloškog perioda i isteći će po završetku tog perioda.

Raspon LBP	Trenutni popust	Popust za lojalnost	Ukupni Lični popust
0 - 99 LBP	20%	0%	20%
100 - 219 LBP	20%	5%	25%
220 LBP i više	20%	10%	30%

Primer: Lični popust

Poručili ste u vrednosti od 200 € tokom jednog kataloškog perioda uz 20% PDV-a. Volumen vaših LBP je 112. Imate 20% garantovanog trenutnog popusta i takođe dobijate dodatnih 5% kao Popust za lojalnost. To znači da ćete dobiti 10 € popusta koji ćete potrošiti u sledećem kataloškom periodu, uz redovni popust od 20%.

Napomena: Navedene vrednosti date su u svrhu ilustracije primera gde je 1BP=1OB=1€



Bonus na VIP kupce

Kao deo Vašeg ličnog popusta, dobijete Bonus na VIP kupce za svaku porudžbinu svojih VIP kupaca. Bonus na VIP kupce kreće se od 20% do 30% vrednosti porudžbine, u zavisnosti od Vaših LBP:

Kako to funkcioniše?

Na kraju svakog kataloškog perioda, Vaš Bonus na VIP kupce izračunava se na osnovu ukupne vrednosti porudžbina vaših VIP kupaca, bez PDV-a. Što više VIP kupaca imate onlajn i što više poručuju, to ćete dobiti veći procenat i iznos. Bonus za VIP kupce isplaćuje se kao deo provizije prema Planu uspeha na početku sledećeg kataloškog perioda.

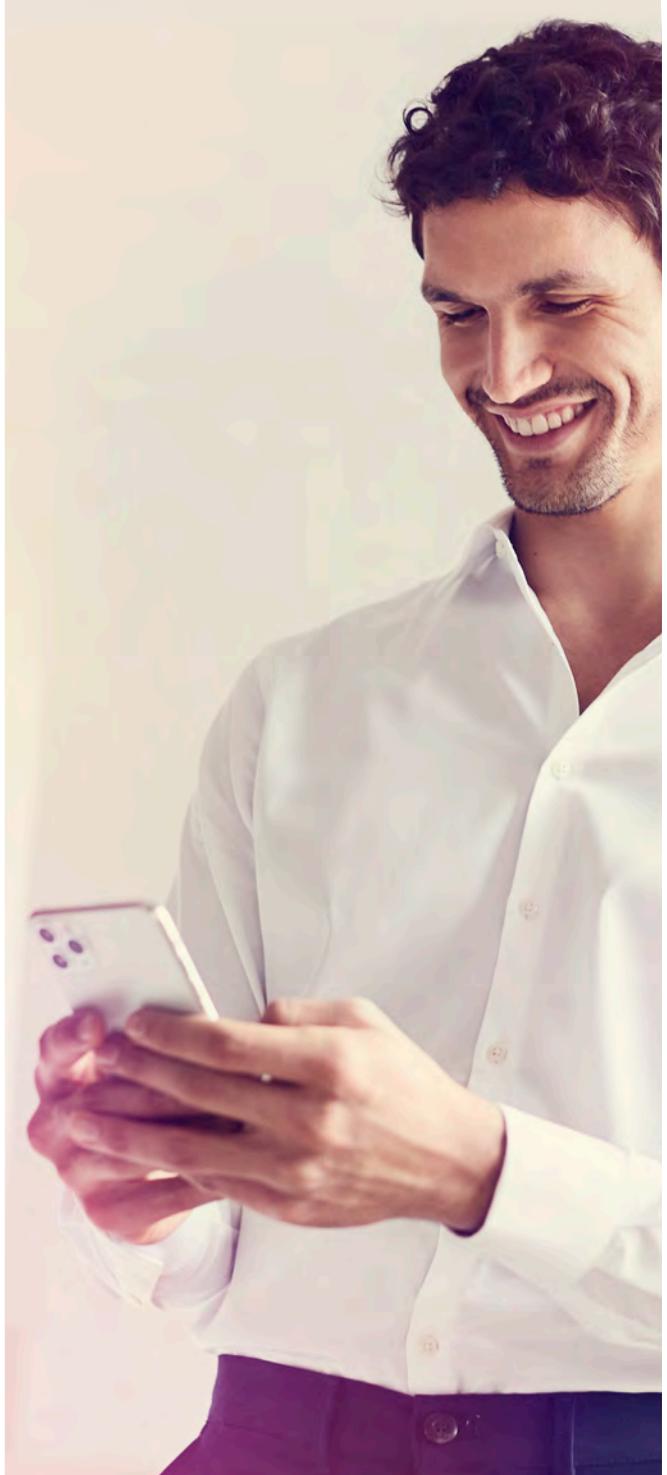
Raspon LBP	Bonus na VIP kupce
0 - 99 LBP	20%
100 - 219 LBP	25%
220 LBP i više	30%

Primer: Bonus na VIP kupce

Bili ste vrlo aktivni na društvenim mrežama i privukli ste pet VIP kupaca. Registrovali su se kao VIP kupci i svaki je poručio proizvode za negu kože za 80 €. Vrednost njihovih porudžbina iznosi 400 €. Vaš ukupni Bonus na VIP kupce, s obzirom na 20% PDV-a, za taj kataloški period iznosi 96 € izračunato kao:

$$400 € - 20\% \text{ PDV} \times 30\%.$$

Napomena: Navedene vrednosti date su u svrhu ilustracije primera gde je 1BP=1OB=1€



Podelite poslovnu priliku

Da li biste želeli da postanete uspešan Oriflame Lider? Osmislili smo putovanje u obliku procesa usko povezanog s Vašim razvojem. Ovo su tri faze Oriflame putovanja:

Brend partner:

Brend partner možete postati registracijom. Kada platite članarinu i kasnije godišnje naknade za obnovu članstva, imate pravo na sve pogodnosti kao Brend partner. Primarni fokus Brend partnera treba da bude na korišćenju i uživanju u proizvodima a zatim i u preporuci i pozivanju drugih da se pridruže Oriflame kompaniji da iskoriste sve mogućnosti.

Kao Brend partner, gradite svoje samopouzdanje ponavljanjem uspeha. Brend partneri takođe mogu poručiti proizvode za sebe i svoju porodicu uz garantovani trenutni popust od 20%.

Menadžer:

Sledeća faza na Vašem Oriflame putovanju je da postanete Menadžer. Glavni fokus Menadžera je da podučava svoju strukturu kako postati uspešan Brend partner preporukom i pozivanjem drugih da se pridruže i preporučuju. Menadžer vodi svojim primerom, preporučujući i pozivajući druge na preporuku. Što više raste Vaš tim, više vremena provodite obučavajući svoju mrežu Brend partnera.

Direktor:

Sledeći korak je da postanete Direktor, s primarnim fokusom na razvoj i obuku Menadžera i drugih Direktora. Ali, još uvek je važno da vodite svojim primerom i ispunjavate uloge Brend partnera i Menadžera, pozivajući druge da se pridruže i preporučuju, kao i osnovne aspekte izgradnje Menadžera. Nebo je granica!

Tabela prikazuje procenu vašeg uloženog vremena tokom putovanja

	Brend partneri	Menadžeri	Direktori
Uloženo vreme	1-5 sati nedeljno	6-15 sati nedeljno	više od 16 sati nedeljno
Preporuka	Učenje	Podučavanje i nastavak rada	Podučavanje i nastavak rada
Regrutovanje	Učenje	Podučavanje i nastavak rada	Podučavanje i nastavak rada
Izgradnja timova	-	Učenje	Podučavanje i nastavak rada
Mentorstvo	-	-	Učenje i podučavanje

Unilevel bonus (UB)

Kao nagradu za deljenje Poslovne prilike pozivanjem drugih da se pridruže i kupuju, ostvarujete pravo na Unilevel bonus na osnovu porudžbina Vaše mreže. Ovaj bonus možete dobiti već od prve porudžbine svog prvog člana. Što je Vaša mreža veća i što više porudžbina ostvaruje, to će Vaš Unilevel bonus biti veći. Kada dostignete više titule, Vaš Unilevel bonus će se povećati u procentima i nivoima na kojima se isplaćuje.

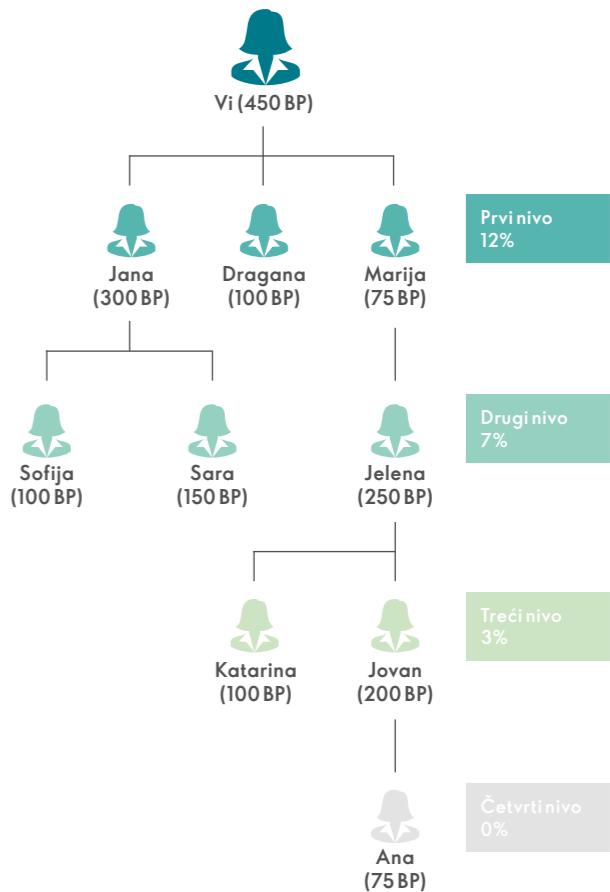
Veličinu Vaše mreže određuju svi Brend partneri u vašoj strukturi, što znači Vi i svi ispod Vas, na svim nivoima niže.

Unilevel bonus obračunava se na osnovu Obima biznisa (OB) na svaki od pet nivoa ispod Vas u Vašoj strukturi. Svaki nivo ima definisan procenat obračuna i razlikuje se u odnosu na titulu koju imate.

Primer: Unilevel bonus

Registrovali ste tri Brend partnera. Oni su počeli da zarađuju pomoću linka Podelite i zaradite, a neke od svojih prijatelja registrovali su kao Brend partnere. U ovom primeru, imate tri kvalifikovane grupe za bonus i ukupne Bonus bodove strukture (BPS), čime postižete titulu Tim menadžer tako da dobijate Unilevel bonus do trećeg nivoa Brend partnera. Vaš ukupni Unilevel bonus biće 101 € (za više informacija o tome kakoda izračunate svoju zaradu, pogledajte naše module e-obuke). Pogledajte tabelu na stranici s naslovom "Kako se kvalifikovati" i saznajte više o procentima Unilevel bonusa.

Primer je dat za ilustraciju gde je vrednost 1BP=1OB=1€





Mentorstvo

Kao što je ranije pomenuto, fokus Direktora treba prvenstveno da bude na razvoju Menadžera i Direktora. Zbog toga je mentorstvo ključ za razvoj održivog Oriflame poslovanja. Kao nagradu za razvoj svog tima i izgradnju Menadžera i Direktora, dobicećete Generation bonus.

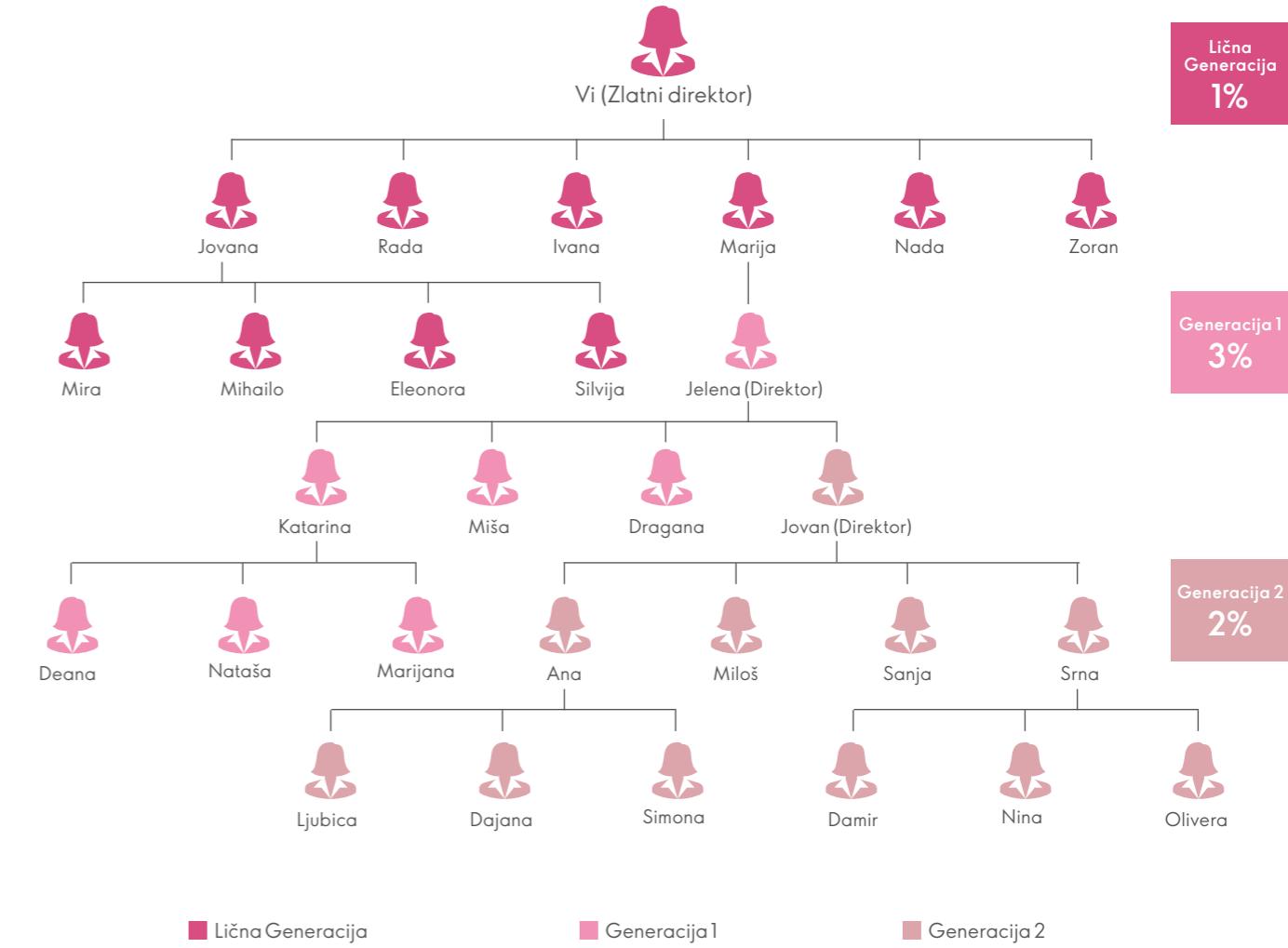
Generation bonus (GB)

Napredak Vašeg tima otvara Vam novu grupu bonusa. Kada dostignete titulu Direktora, imaćete pravo na Generation bonusse, povrh svih drugih Vaših zarada. Kada imate titulu Direktora ili višu, dobicećete dodatni bonus od 1% od OB svoje Lične Generacije. Kada ste Zlatni direktor ili viši, zaradićete GB od generacija Direktora ispod vas.

Što veću titulu imate, na više generacija će se obračunati ovaj bonus. On može da dosegne do pet generacija u dubinu, što može da podrazumeva jako veliku grupu ljudi. Dobijate GB povrh Unilevel bonusa i uobičajeno je da se ovi bonusi preklapaju. Generacija je grupa koja se formira u strukturi Brend partnera, počevši od Brend partnera u njegovoj strukturi koji ima karijernu titulu Direktora ili višu i koja uključuje sve ispod sebe, do (ali izuzimajući) sledećeg sa karijernom titulom Direktora ili višom.

Primer: Vaše mentorstvo:

Nastavljajući da preporučujete i pozivajući druge da se pridruže i preporučuju, dajete primer svojoj strukturi. Naučili ste kako da se istaknete u obe veštine i sada ste u mogućnosti da podučavate i trenirate svoju strukturu. To dovodi do njihovog rasta, pa će napredovati u Direktore. Sada ćete zaraditi 1% više na svu svoju Ličnu grupu i 3% više na svu Jeleninu generaciju, koja je Vaša generacija prvog nivoa. Vaš cilj sada je da dođete do titule Safirnog direktora. Čim to postignite, imaćete pravo na dodatnih 2% na celu Jovanovu Generaciju, Vašu Generaciju drugog nivoa (pogledajte naše module za e-učenja za dodatne informacije o tome kako da izračunate svoju zaradu). Pogledajte tabelu ispod stranice „Kako se kvalifikovati“ da biste saznali više o procentima Generation bonusa.



Kvalifikacije i nagrade

Oriflame je napravio sistem koji vam olakšava razumevanje i objašnjavanje titula. Sistem promoviše stabilnost tima unutar Vašeg tima i Vaš uspeh.

Status za isplatu:

Određuje rang zarade. Zasniva se na rezultatima u trenutnom kataloškom periodu i stoga može da varira. Vaš Status za isplatu biće određen statusom koji imate na kraju zatvaranja kataloškog perioda. Status za isplatu je privatan, poznat je samo Vama i Vašoj gornjoj liniji, neće se deliti sa drugim Brend partnerima.

Karijerna titula:

Vaša karijerna titula se ne menja često i koristi se za priznanja i Generation bonus. Ovo je titula koju delite sa svojim timom. Kada prvi put dođete do nove Karijerne titule, ona stupa na snagu od prvog dana Kataloškog perioda u kome je postignuta.

Održavanje Karijерne titule:

U ranijem delu Vašeg poslovanja, kada imate Brend partnera sa titulom Senior tim menadžer, Vaš Status za isplatu se može razlikovati u zavisnosti od svakog Kataloškog perioda, ali Vaša Karijerna titula će ostati ista. Kada dostignete titulu višu od Senior tim menadžera, moraćete da zadržite svoj rezultat u najmanje četiri od devet Kataloških perioda da biste zadržali Karijernu titulu, ili ćete je izgubiti dok je ponovo ne zaradite (tako što ćete postići Status za isplatu koja odgovara Vašoj željenoj Karijernoj tituli u četiri od devet Kataloških perioda).

Jednokratna novčana nagrada:

Imate pravo na novčanu nagradu kada prvi put dostignete Karijernu titulu Direktor, ili višu. To je jednokratni bonus podeljen na dve isplate. Prvi deo se isplaćuje u vreme inicijalne promocije, a drugi kada se ponovo kvalifikujete za istu (ili višu) Karijernu titulu tokom svog prvog perioda ponovne kvalifikacije. Ako budete dostigli višu Karijernu titulu dok se još uvek kvalifikujete za isplatu za nižu, moći ćete da zaradite obe Jednokratne novčane nagrade.

Jednokratne novčane nagrade:



Primer: Vaša titula

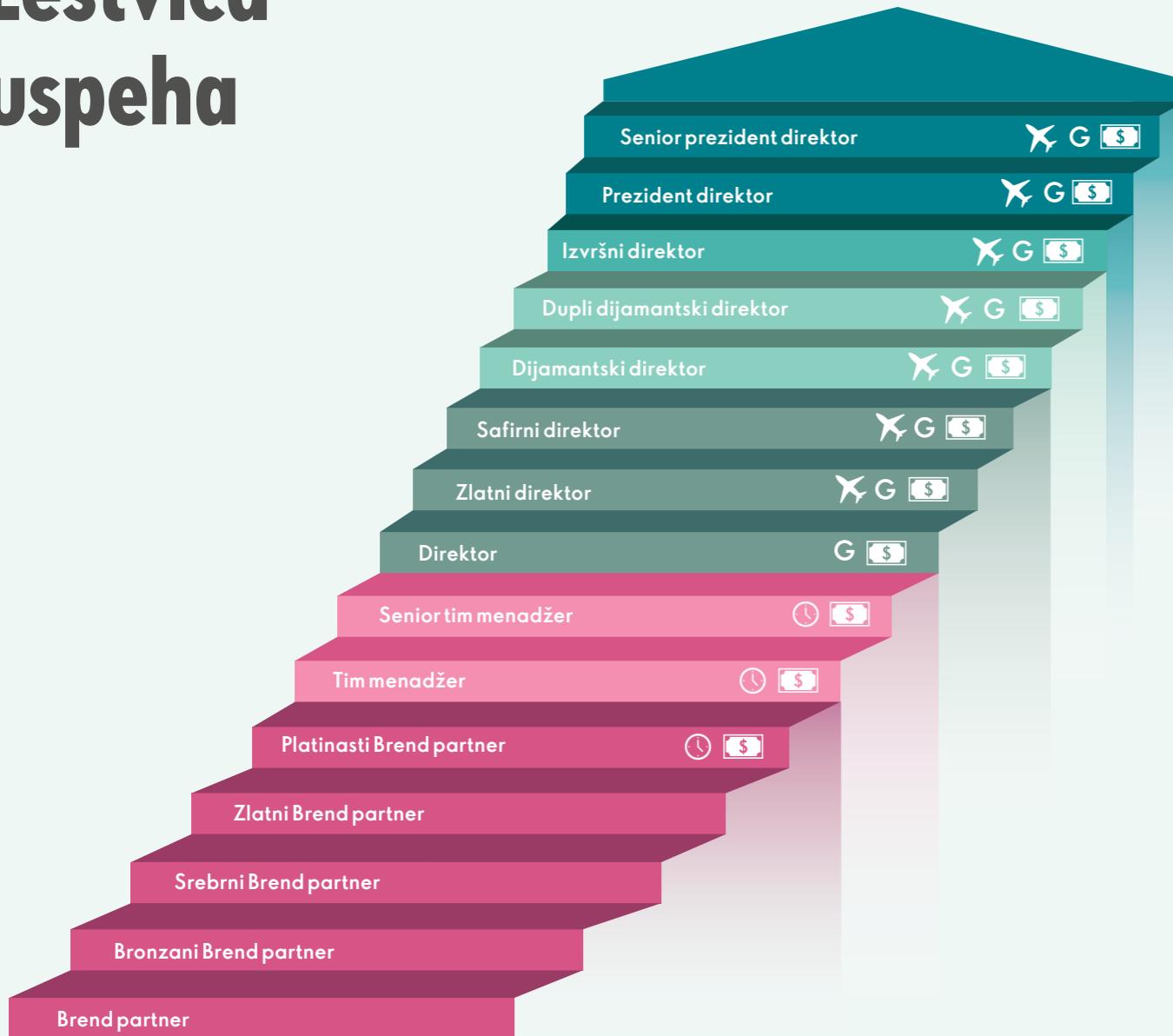
Tokom 17. kataloškog perioda ste po prvi put promovisani u Zlatnog direktora. Da biste zadržali svoju Karijernu titulu, biće potrebno da i Vaš Status za isplatu zadržite na nivou Zlatnog direktora tokom četiri od devet Kataloških perioda. Kataloški period u kome ste promovisani se već računa.

U ovom primeru, Vaš Status za isplatu se poklapa sa Vašom Karijernom titulom u pet od devet Kataloških perioda. To znači da će se Vaša titula Zlatnog direktora zadržati na otvaranju K9. Od zatvaranja K9, uvek ćemo posmatrati poslednjih devet Kataloških perioda unazad, kao stalnu bazu.

Dobili ste punu jednokratnu novčanu nagradu, čestitamo! Dobili ste 750€ zajedno sa Vašim bonusima iz K17 i još 750€ sa Vašim bonusima iz K5.

Kataloški period	K16	K17	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
Status za isplatu	Direktor	Zlatni direktor (1-put)	Direktor	Direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Direktor	Direktor	Zlatni direktor	Direktor	Direktor
Karijerna titula	Direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor	Zlatni direktor

Lestvica uspeha



Šest činjenica o Oriflame Karijernim titulama

- 1 Kada se prvi put ikada kvalifikujete za novu Karijernu titulu, ta titula važi od prvog dana Kataloškog perioda u kome je postignuta.
- 2 Ako je imate titulu Senior tim menadžer ili nižu, zadržaćete istu Karijernu titulu bez potrebe da se ponovo kvalifikujete, sve dok ste aktivni. Vaš Status za isplatu će se razlikovati u zavisnosti od rezultata u svakom Kataloškom periodu.
- 3 Za titulu Direktora ili višu, zadržaćete istu Karijernu titulu tokom devet Kataloških peroda (uključujući Kataloški period u kome ste je prvi put dostigli). Tokom ovog perioda, treba da dostignite Status za isplatu tokom četiri od devet Kataloških perioda gledajući unazad, trenutni Kataloški period plus prethodnih osam. Ovo će ostati kao stalni parametar sa devet Kataloških perioda kao osnovom.
- 4 Ako direktor ili viši status ne uspe da se ponovo kvalifikuje za svoju Karijernu titulu tako što nije dostigao Status za isplatu u najmanje četiri od devet Kataloških perioda, tada će njegova Karijerna titula biti ona najviša za koju se kvalifikovao najmanje četiri puta tokom tih devet Kataloških perioda, ali ne niža od Senior tim menadžera.
- 5 Brend partneri koji su jednom stekli Karijernu titulu Direktora ili višu i kasnije je izgubili, moraju ponovo dostići taj Status za isplatu u najmanje četiri od devet Kataloških perioda pre nego što ponovo budu unapređeni u tu Karijernu titulu naredni put. Tokom ovog perioda, oni će i dalje biti plaćeni prema statusu za koje se kvalifikuju, što znači da mogu imati Status za isplatu viši od njihove Karijerne titule.
- 6 To znači da možete ponovo da se kvalifikujete ili izgubite više od jedne titule u istom Kataloškom periodu, u zavisnosti od najvišeg Statusa za isplatu koji ste dostigli četiri puta tokom prethodnih devet Kataloških perioda.

Pogledajte naše module za e-učenja za dodatne informacije o tome kako da se kvalifikujete za titule.

Vaša titula će biti određena kombinacijom faktora

Lični bonus poeni (LBP):

Predstavlja ukupan BP prikupljen od Vaših ličnih kupovina kao Brend partnera i Vaših VIP kupaca.

Kvalifikovana grupa za bonus:

Kvalifikovana grupa za bonus je grupa sa najmanje jednim Brend partnerom kvalifikovanim za bonus (100 LBP ili više) bilo gde u grupi. Može biti beskonačno duboko.

Kvalifikovana grupa za titulu:

Kvalifikovana grupa za titulu (na primer grupa kvalifikovana za Direktora) je grupa koja ima bar jedan takav Status za isplatu negde u ovoj grupi. Može biti beskonačno duboko.

Bonus poeni strukture (BPS):

BPS je ukupan zbir svih LBP koje su akumulirali svi Brend partneri u strukturi Brend partnera, beskonačno duboko. BPS je predstavljaju ukupnu veličinu mreže.

Pravilo najsnažnije grupe:

Ne više od 50% zahtevanih BPS za titulu može doći iz vaših sopstvenih LBP ili iz bilo koje pojedinačne grupe. Ovo pravilo se odnosi samo na titulu Direktora ili višu i pomaže vam da izgradite čvrstu, zdravu strukturu sa snažnom prodajom u svim grupama.

BP Lične generacije:

Za titulu Direktora i višu, uvek morate imati minimalni nivo od 3000 BP u svojoj Ličnoj generaciji. Ovo pravilo vas podstiče da nastavite da razvijate nove Lidere u svojoj Ličnoj generaciji.

Novi Direktor ili viši status generacije (NDG):

Najmanje jednom na svakih 17 kataloških perioda, kao Izvršni direktor ili viši, morate imati nekoga ko će biti promovisan u Direktora ili viši status po prvi put iz Vaše Lične generacije. Nije potrebno da to bude Direktorska grupa već da samo neko dostigne taj status prvi put. Ovo vam omogućava da nastavite da razvijate svoj tim za dugoročni uspeh.

Pogledajte pune opise u Leksikonu.

Kako se kvalifikovati

U tabelama možete pročitati o različitim uslovima koje treba da ispunite za titule, Unilevel i Generation bonusse.

Titule:

	Titule	Lični Bonus poeni (LBP)	Bonus poeni strukture (BPS)	Pravilo najsnažnije grupe	BP lične Generacije	Kvalifikovana grupa za bonus	Kvalifikovane grupe za titulu	Novi Direktor (na svakih 17 kataloških perioda)
Direktori	Senior prezident direktor	300	700 000	350 000	3 000	8	Najmanje 5 Direktora i 3 Safirna direktora	1
	Prezident direktor	300	320 000	160 000	3 000	8	Najmanje 6 Direktora i 2 Safirna direktora	1
	Izvršni direktor	300	160 000	80 000	3 000	8	Najmanje 7 Direktora i 1 Safirni direktor	1
	Dupli dijamantski direktor	300	80 000	40 000	3 000	6	Najmanje šest Direktora	-
	Dijamantski direktor	300	40 000	20 000	3 000	4	Najmanje četiri Direktora	-
	Safirni direktor	300	22 000	11 000	3 000	4	Najmanje dva Direktora	-
	Zlatni direktor	300	12 500	6 250	3 000	4	Najmanje 1 Platinasti Brend partner i 1 Direktor	-
Menadžeri	Direktor	300	7 000	3 500	3 000	4	Najmanje 2 Platinasta Brend partnera	-
	Seniortim menadžer	300	3 500	-	-	4	Najmanje 1 Srebrni i 1 Platinasti Brend partner	-
	Tim menadžer	250	1 800	-	-	3	Najmanje 2 Srebrna Brend partnera	-
Brend partner	Platinasti Brend partner	200	1 000	-	-	-	-	-
	Zlatni Brend partner	150	500	-	-	-	-	-
	Srebrni Brend partner	125	300	-	-	-	-	-
	Bronzani Brend partner	100	200	-	-	-	-	-
	Brend partner	-	-	-	-	-	-	-

Unilevel bonusi:

	Titule	Nivo 1	Nivo 2	Nivo 3	Nivo 4	Nivo 5
Direktori	Senior prezident direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Prezident direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Izvršni direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Dupli dijamantski direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Dijamantski direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Safirni direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Zlatni direktor	12%	9%	5%	2%	-
Menadžeri	Direktor	12%	9%	5%	2%	-
	Seniortim menadžer	12%	8%	4%	-	-
	Tim menadžer	12%	7%	3%	-	-
Brend partner	Platinasti Brend partner	11%	6%	-	-	-
	Zlatni Brend partner	10%	5%	-	-	-
	Srebrni Brend partner	9%	-	-	-	-
	Bronzani Brend partner	8%	-	-	-	-
	Brend partner	-	-	-	-	-

Generation bonusi:

	Titule	Lična Generacija	Direktor ili viši Generacija 1	Direktor ili viši Generacija 2	Direktor ili viši Generacija 3	Direktor ili viši Generacija 4	Direktor ili viši Generacija 5
Direktori	Senior prezident direktor	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Prezident direktor	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Izvršni direktor	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Dupli dijamantski direktor	1%	3%	2%	1%	1%	-
	Dijamantski direktor	1%	3%	2%	1%	-	-
	Safirni direktor	1%	3%	2%	-	-	-
	Zlatni direktor	1%	3%	-	-	-	-
Menadžeri	Direktor	1%	-	-	-	-	-
	Seniortim menadžer	-	-	-	-	-	-
	Tim menadžer	-	-	-	-	-	-
Brend partner	Platinasti Brend partner	-	-	-	-	-	-
	Zlatni Brend partner	-	-	-	-	-	-
	Srebrni Brend partner	-	-	-	-	-	-
	Bronzani Brend partner	-	-	-	-	-	-
	Brend partner	-	-	-	-	-	-

Leksikon

AKTIVNI BREND PARTNER

Brend partner s Ličnim bonus poenima u određenom kataloškom periodu. Lični bonus poeni ostvaruju se kroz lične porudžbine Brend partnera i njihovih pridruženih VIP kupaca.

AKTIVNOST

Učešće članova (izraženo u %) koji su ostvarili Lične bonus poene u aktuelnom kataloškom periodu.

BONUSI

Bonusi su nagrada koja se može postići deljenjem Oriflame poslovne prilike s drugima, koji se pridruže, i razvojem Lidera.

BONUS POENI (BP)

Svaki Oriflame proizvod nosi određeni iznos BP-a na osnovu njegove cene. Proizvodi s većom cenom i setovi nose više BP. Bonus poeni se izračunavaju deljenjem OB odnosom OB/BP. Odnos OB/BP uskladije se s uslovima na tržištu. Važeća vrednost odnosa OB/BP može se pronaći na Oriflame internet stranici nakon prijave, s varijacijama BP za različite grupe proizvoda.

KVALIFIKOVANI BRAND PARTNER ZA BONUS

Brend partner kvalifikovan za bonus je Brend partner koji je ostvario 100 LBP u jednom kataloškom periodu. Ne postoje uslovi za ličnu porudžbinu, tako da se Brend Partner može kvalifikovati za bonus čak i ako nije ostvario ni jednu ličnu porudžbinu dok je uslov od 100 LBP ispunjen porudžbinama njegovih VIP kupaca

KVALIFIKOVANA GRUPA ZA BONUS

Grupa kvalifikovana za bonus je grupa s najmanje jednim kvalifikovanim Brend partnerom za bonus (100 LBP ili više) bilo gde u grupi (može biti beskonačno u dubinu).

OBIM BIZNISA (OB)

Ukupna vrednost kupljenih proizvoda uz maksimalni lični popust do 30%, umanjena za PDV i druge poreze. Iznos vaših bonusa izračunaće se kao procenat ukupnog OB. Postoje različite grupe proizvoda za određivanje OB, a možete ih videti na Oriflame internet stranici.

JEDNOKRATNE NOVČANE NAGRADE

Jednokratnu novčanu nagradu dobijate kada prvi put ostvarite novu titulu prema Oriflame Planu uspeha, počevši od titule Direktor.

GLAVNI TIM

Glavni tim se sastoji od Brend partnera koji su predani i odlučni da postanu Lideri. Obično je to tri do pet Brend partnera u strukturi Menadžera ili Direktora.

KUPAC

To je osoba kojoj vi ili bilo koji Oriflame Brend partner preporučuje Oriflame proizvode.

CENA ZA KUPCE

Kataloška cena koju kupci plaćaju za proizvode.

DIJAMANTSKI TIM

Čine Dijamantski i Dupli dijamantski direktori.

DIREKTORSKI TIM

Čine Direktori, Zlatni i Safirni direktori.

STRUKTURA

Svi Brend partneri koji su u vašoj mreži predstavljaju vašu strukturu.

BONUS POENI STRUKTURE (BPS)

BPS su ukupni zbir svih LBP koje su sakupili svi Brend partneri u strukturi Brend partnera. BPS su zbir LBP vas i Brend partnera u vašoj strukturi. BPS predstavlja ukupne BP cele mreže.

KATALOŠKI PERIOD

Kataloški period uobčajeno traje 21 dan. Kataloški period služi za obračun bonusa, kvalifikaciju za titule i konferencije kao i za kataloške ponude.

KARIJERNA TITULA

Koristi se za priznanja i bonuse. Ovo je titula koju ćete podeliti sa svojim timom. Kada prvi put postignete novu karijernu titulu, ta je titula važi retroaktivno za ceo kataloški period u kome je postignuta. Da biste zadržali Karijernu titulu potrebno je da ostvarite željeni Status za isplatu tokom četiri od devet kataloških perioda.

IZVRŠNI TIM

Tim čine Izvršni Direktori.

BREND PARTNERI U PRVOJ LINIJI

Brend partneri koje lično regрутujete i direktno sponzorišete.

GENERACIJA

Generacija je grupa koja se formirala u strukturi Brend Partnera, počevši od strukture koja uključuje Direktora ili više karijерне titule i uključuje sve ispod njega, do sledećeg Direktora ili više karijерne titule. Kada Brend partner u vašoj Ličnoj generaciji dođe do karijeroni titule Direktora, on napušta vašu Ličnu generaciju i postaje samostalna Generacija, zajedno sa svojim Brend partnerima.

NEAKTIVNI BREND PARTNER

Brend Partner koji nije poručio u okviru aktuelnog kataloškog perioda. Brend partner može biti: neaktivan 1 (poslednja porudžbina u prethodnom kataloškom periodu), neaktivan 2 (poslednja porudžbina je ostvarena dva kataloška perioda pre aktuelnog), neaktivan 3 (poslednja porudžbina je ostvarena tri kataloška perioda pre aktuelnog i biće uklonjen iz Aktivnih Brend partnera na kraju aktuelnog kataloškog perioda, ako ne poruči).

NEZAVISNI ORIFLAME BREND PARTNER

Često nazivamo "Brend partner". Osoba, bilo da je Brend partner, Menadžer, Direktor ili Lider, koja se registruje i plaća registraciju u Oriflame.

NEZAVISNI ORIFLAME DIREKTOR

Često nazivamo "Direktor". Ovaj izraz obuhvata sve nivoe od Direktora do najviše titule, Senior prezident direktora.

NEZAVISNI ORIFLAME MENADŽER

Često nazivamo "Menadžer". Ovaj izraz podrazumeva nivo Tim menadžer i Senior tim menadžer.

LIDER

Ovaj izraz se odnosi se na sve Oriflame Brend partnera koji sponzorišu i vode druge Brend partnera. Koristi se za sve nivoe od Tim menadžera do najviše titule, Senior prezident direktora.

GRUPA

Grupa se sastoji od jednog Brend partnera u prvoj liniji i njegove čitave strukture.

NIVO

Brend partneri u vašoj Ličnoj grupi ispod vas posmatraju se u nivoima.

MENADŽERSKI TIM

Čine Tim menadžeri i Senior tim menadžeri.

ČLANOVI

Svi članovi (Brend partneri i VIP kupci) koji imaju Lični bonus poene unutar poslednjih tri kataloška perioda. Za VIP kupce, Lični bonus poeni ostvaruju se ličnim porudžbinama. Za Brend partnera, Lični bonus poeni ostvaruju se ličnim porudžbinama i porudžbinama pridruženih VIP kupaca.

NOVI DIREKTOR ILI VIŠI STATUS GENERACIJE (NDG):

Najmanje jednom u svakih 17 kataloških perioda, Vi kao Lider morate imati nekoga ko će prvi put biti promovisan kao Direktor. Ovaj uslov počinje od statusa Izvršni direktor. Oriflame traži da ovaj status neko dostigne prvi put. NDG vas podstiče da nastavite sa razvojem svog tima za dugoročni uspeh u sopstvenom poslovanju i poslovanju Vaših struktura.

MREŽA

U Oriflame Planu uspeha, ovaj pojam se odnosi na sve Brend partnera u vašoj strukturi, uključujući Direktore i više karijeroni titule u vašoj strukturi.

STATUS ZA ISPLATU

Određuje rang zarade. Bazira se na rezultatima u aktuelnom kataloškom periodu i zato može biti promenljiv. Vaš Status za isplatu biće određen statusom koji imate na kraju zatvaranja kataloškog perioda.

LIČNI BONUS POENI (LBP)

LBP je ukupni zbir svih BP koje su sakupili Brend partner i njegovi VIP kupci u bilo kojem pojedinačnom kataloškom periodu.

BP LIČNE GENERACIJE

Za titulu Direktor i više, uvek morate imati minimalni nivo BP u svojoj Ličnoj generaciji. Ovo vas pravilo vas podstiče da nastavite da razvijate nove Lidera u svojoj Ličnoj generaciji.

LIČNA GENERACIJA (LG)

Vaša Lična generacija obuhvata sve Brend partnera koje sponzorišete direktno (vaša prva linija), kao i njihove strukture – ali ne i Brend partnera koji su sami dostigli titulu Direktor ili više i njihove strukture. Može se nazvati i Lična grupa.

PREZIDENT TIM

Čine Prezident i Senior prezident direktori.

LINK ZA PREPORUKU "PODELITE I ZARADITE"

To je jedinstveni onlajn marketinški alat dostupan za sve Brend partnera koji će vam deljenjem linka, posebno kreiranog za vas, između ostalog, dati priliku za pozivanje novih VIP kupaca i povećanje Vaše zarade od njihovog onlajn prometa, kao i da s njima podelite Oriflame poslovnu priliku.

SPONZOR

Sponzor regrutuje nove Brend partnera, upoznaje ih s Oriflame poslovanjem i obučava ih i podržava u njihovom radu. Sponzor ste svojim Brend partnerima prve linije.

PRAVILO NAJSNAŽNIJE GRUPE

Ne više od 50% uslova za BPS za titulu može doći iz Vaših LBP ili iz bilo koje pojedinačne grupe. Ovo pravilo pomaže vam da izgradite zdravu strukturu sa velikim prometom u svim grupama.

USLOVI ZA STRUKTURU

Postoje dve vrste uslova za izgradnju čvrstog poslovanja strukture: Kvalifikovane grupe za bonus i Kvalifikovane grupe za titulu.

KVALIFIKOVANA GRUPA ZA TITULU

Kvalifikovana grupa za titulu (na primer Direktorska kvalifikovana grupa) je grupa koja ima najmanje jedan status za isplatu negde u ovoj grupi. Može biti beskonačno u dubinu.

GORNJA LINIJA

Vaš lični Sponzor i svi Brend partneri iznad vašeg Sponzora su vaša gornja linija.

VIP KUPAC

Osoba koja se registruje u Oriflame kao kupac bez troška registracije s namerom da onlajn kupuje Oriflame proizvode.



Pravila poslovanja: Etički kodeks i Pravila ponašanja

Važno je da pročitate Oriflame Etički kodeks ("Kodeks") i Pravila ponašanja ("Pravila") u nastavku, jer su sastavni deo uslova navedenih u Formularu za učlanjenje. Oriflame Brend partner mora se pridržavati Kodeksa i Pravila kao i njihovih eventualnih izmena i dopuna službeno objavljenih u novostima ili o kojima je obavešten na drugi način kao Oriflame Brend partner.

Oriflame zadržava pravo da u bilo kojem trenutku raskine članstvo, s momentalnim stupanjem na snagu, bilo kojeg Oriflame Brend partnera, koji je dao lažne informacije

u Formularu za učlanjenje ili koji krši Kodeks ili Pravila. Isključeni Oriflame Brend partneri gube sva prava i povlastice koje prate članstvo, uključujući i svoju mrežu. Kodeks i Pravila su tu radi Vaše zaštite, kako bismo osigurali da svi Oriflame Brend partneri održavaju iste visoke standarde. U skladu s Oriflame etičkim standardima, od Oriflame Brend partnera se očekuje da budu i posluju u skladu sa svim zakonskim odredbama zemlje u kojoj razvijaju svoje Oriflame poslovanje, čak i ako neke obaveze nisu regulisane Kodeksom ili Pravilima.

Oriflame Etički kodeks

**Kao Oriflame Brend partner,
slažem se da ću voditi svoje Oriflame
poslovanje u skladu sa sledećim
načelima:**

1. Pridržavaču se i slediti Pravila koja su propisana u Oriflame pravilima poslovanja i u drugim Oriflame materijalima i dokumentima. Pridržavaču se, ne samo pisanih Pravila, već i onog što je u njihovom duhu.
2. Moja vodilja za poslovanje je da ću prema svim osobama s kojima, kao Oriflame Brend partner, stupim u kontakt, postupati korektno, kao što želim da se i drugi odnose prema meni.
3. Predstavljaču Oriflame proizvode, Oriflame poslovnu priliku, druge srodne obuke i druge mogućnosti i prednosti koje pruža Oriflame svojim kupcima i Brend partnerima na pošten i istinit način. Bilo usmeno ili u pisanom obliku, davaču samo izjave koje se odnose na proizvod, zaradu i druge mogućnosti koje su navedene u službenim Oriflame materijalima i dokumentima (uključujući Dodatak 1).
4. Biću uljudan i brz u pružanju usluga kupcima i u prikupljanju njihovih porudžbina kao i prilikom obrade eventualnih reklamacija. Pridržavaču se procedura koje su navedene u službenim Oriflame materijalima i dokumentima u vezi sa zamenom proizvoda.
5. Prihvataču i sprovoditi različite propisane obaveze Oriflame Brend partnera (i one Sponzora i Direktora (i viših titula) kada napredujem do tih nivoa odgovornosti) kako je navedeno u službenim Oriflame materijalima i dokumentima.
6. Ponašaću se na način koji će odražavati samo najviše standarde integriteta, poštovanja i odgovornosti.
7. Ni u kakvim okolnostima neću koristiti Oriflame mrežu za promovisanje bilo kojih drugih proizvoda ili usluga, osim onih odobrenih od strane kompanije Oriflame. Poštovaču direktni način preporuke proizvoda, a neću prodavati kroz maloprodajna mesta bilo koje prirode ili na neki drugi način.
8. Poštovaču zakone i propise države u kojoj vodim svoje Oriflame poslovanje kao i državu domaćina ukoliko gradim internacionalnu grupu.
9. Razumem da je poštovanje ovih Pravila i Kodeksa uslov mog Oriflame članstva.

Oriflame Etički kodeks

1. Definicije

- A. "Oriflame Brend partner" je za potrebe ovog dokumenta bilo koji Oriflame Brend partner, bez obzira na titulu i nivo (uključujući i Menadžere, Direktore i više titule).
- B. Link Podelite i zaradite: To je jedinstveni onlajn marketinški alat dostupan svim Brend partnerima za pozivanje novih VIP kupaca u cilju povećanja zarade Brend partnera od onlajn kupovine VIP kupaca kao i deljenje Oriflame poslovne s njima na odabranim tržištima.
- C. "Oriflame" se u ovom dokumentu odnosi na lokalni Oriflame entitet s kojim ste ušli u poslovanje popunivši Formular za učlanjenje, osim ako nije drugačije navedeno.
- D. "Linija sponzora" odnosi se na Oriflame Brend partnera, njegovog Sponzora i tako dalje, s linijom koja završava Oriflameom.
- E. "Lična grupa" odnosi se na sve Oriflame Brend partnere koji su direktno ili indirektno sponzorisani od strane pojedinog Oriflame Brend partnera, ali ne sadrži direktno sponzorisane Menadžere i njihove strukture.
- F. "Grupa" se odnosi na celokupnu strukturu Brend partnera, uključujući sve Oriflame Brend partnere, Menadžere i njihove strukture.
- G. Pojam "Oriflame materijali i dokumenti" odnosi se na Plan uspeha (koji sadrži ovaj priručnik Pravila poslovanja), kataloge proizvoda, novosti i sve druge informacije bilo u štampnom ili elektronskom obliku ili objavljene na službenoj Oriflame internet stranici.
- H. Pojam "Sponzor" označava osobu koja uvodi nove osobe u Oriflame poslovanje. Reči koje počinju velikim slovom, a koje nisu ovdje definisane, imaju isto značenje kao u prethodnim poglavljima Plana uspeha.
- ## 2. Članstvo
- 2.1 Da bi neko postao Oriflame Brend partner, po pravilu treba da bude sponzorisan od strane postojećeg registrovanog Oriflame Brend partnera. Oriflame zadržava pravo da dodeli budućeg Oriflame Brend partnera bilo kojoj mreži ako se sam registrovao bez Sponzora.
- 2.2 Pojedinač može imati samo jedno Oriflame članstvo.
- 2.3 Oriflame zadržava pravo odbijanja bilo kojeg pristupanja ili obnove članstva.
- 2.4 Podnositelj zahteva mora biti punoletan da bi postao punopravni Oriflame Brend partner. Oriflame može po sopstvenom nahođenju da odobri druge podnosiće zahteva uz pisani pristanak roditelja/staratelja. Minimalni broj godina u ovom slučaju je 16.
- 2.5 Članstvo se može dodeliti samo pojedincima ili društvu s ograničenom odgovornošću ili partnerstvu, gde su stranke ili supružnici ili roditelj i dete/deca u prenosu poslovog procesa koji je odobren od strane kompanije Oriflame. Pravno lice mora dostaviti ime osobe koja je ovlašćena da deluje u njeno ime, kao i bilo koja ograničenja u okviru njegovog/njenog ovlašćenja. Partneri su međusobno odgovorni i Oriflame može zatražiti povrat svih dugova od jednog ili oba u slučaju neplaćanja.

2.6 Oriflame Brend partner može povući svoje članstvo u roku od 30 dana posle pridruživanja (ili u dužem roku, ako je to primenjivo u skladu s lokalnim zakonom) pa u tom slučaju ima pravo na povrat sredstava uplaćenih za članarinu.

2.7 Oriflame Brend partner može raskinuti svoje članstvo u bilo kojem trenutku posle 30 dana od dana pridruživanja dostavljanjem pismenog obaveštenja. U takvim slučajevima, Oriflame nema obavezu da vrati novac kao što je spomenuto u prethodnom članu 2.6, osim novca datog za članarinu ili obnovu članstva tokom 30 dana pre povlačenja članstva.

2.8 Oriflame Brend partneru članstvo ističe na godišnjicu učlanjenja.

2.9 Članstvo se može obnoviti plaćanjem godišnje članarine (obnove) uz prvu porudžbinu posle svake godišnjice članstva.

2.10 Ako suprug/supruga Oriflame Brend partnera želi da postane Oriflame Brend partner, oba supružnika moraju biti sponzorisana zajednički, pod istim članskim brojem (u obliku društva s ograničenom odgovornošću ili partnerstvo) ili odvojeno, ispod supruge ili supruga koji je prvi postao Oriflame Brend partner. Ako se bračni partner pridružuje odvojenim članstvom, bilo koja novčana nagrada zarađena od strane tog bračnog partnera biće oduzeta od bilo koje više novčane nagrade zarađene od strane bračnog partnera koji se prvi pridružio – ako je novčana nagrada rezultat prestanka članstva bračnog partnera koji se drugi pridružio iz bilo kojeg razloga.

2.11 Bivši Oriflame Brend partneri (ili njihovi supružnici) mogu podneti prijavu za novo članstvo pod sledećim uslovima:

- prošlo je najmanje šest meseci od otkazivanja članstva bivšeg Oriflame Brend partnera (ako Oriflame ne odredi drugačije).
- u novom Formularu za učlanjenje mora biti naznačeno da se podnosi prema ovom pravilu.
- bivši Brend partneri mogu odmah podneti prijavu za učlanjenje, bez naglašavanja da se radi o bivšem Brend partneru, ako su bili neaktivni najmanje 12 meseci, a prestanak članstva usledio je zbog neobnavljanja članstva.

2.12 Oriflame zadržava pravo otkazivanja članstva bilo kojeg Brend partnera usled kršenja Etičkog kodeksa i/ili Pravila ponašanja.

2.13 Oriflame zadržava pravo obustave članstva Oriflame Brend partnera u trajanju do 12 meseci, s momentalnim stupanjem na snagu, u toku istrage povrede Pravila.

3. Održavanje linije sponzorstva

3.1 Oriflame Brend partneri mogu da se ponovo učlane u liniji drugog Sponzora ako povuku svoje prethodno članstvo i prijave se za novo pod uslovima iz člana 2.11. Ako povuku članstvo, gube svoju celokupnu mrežu koja se potom prebacuje na njihovog prvobitnog Sponzora.

3.2 Prenos članstva s jedne osobe na drugu moguć je samo u posebnim slučajevima i to isključivo uz odobrenje kompanije Oriflame.

3.3 Oriflame Brend partner koji želi da prenese svoje članstvo, može to učiniti, ali isključivo najbližoj rodbini i uz odobrenje kompanije Oriflame. Potrebno je da se ta molba dostavi u Oriflame. Brend partner koji je svoje članstvo preneo na osnovu tog pravila, ponovo može zatražiti članstvo ako je od prenosa njegovog članstva prošlo najmanje šest meseci.

3.4 U slučaju smrti Oriflame Brand Partnera, članstvo će prestati u roku od tri meseca od dana smrti, pod uslovom da najbliži srodnici pokojnika ne podnesu pisani zahtev za prenos članstva u skladu sa članom 6.4. Nakon prestanka članstva, sve neplaćene obaveze preminulog Oriflame Brend partnera prenose se na njegovog zakonskog naslednika.

Kao uslov plaćanja, Oriflame zadržava pravo da zahteva dokumente kojim se dokazuje zakonski naslednik.

3.5 Prenos grupe ili dela grupe nije dopušten.

4. Odgovornosti Brend partnera Opšte odgovornosti

4.1 Oriflame Brend partner pridržavaće se svih Oriflame zakona, propisa i kodeksa prakse koji se odnose na funkcionisanje njihovog članstva, uključujući sve porezke zakone i propise u vezi s poreskom registracijom i prijavom. Oriflame Brend partner neće preduzimati bilo kakve aktivnosti koje mogu njih ili Oriflame dovesti na loš glas.

4.2 Oriflame Brend partneri moraju preduzeti odgovarajuće korake kako bi osigurali zaštitu svih ličnih podataka, koje uz odobrenje prikupljaju od kupaca i potencijalnih i postojećih Brend partnera, u skladu s lokalnim zakonima koji se odnose na pravila o zaštiti ličnih podataka.

Odgovornosti prema kupcu

4.3 Oriflame Brend partneri neće koristiti pogrešne, obmanjujuće ili nepoštene prakse preporuke proizvoda.

4.4 Od početka kontakta s kupcem, Oriflame Brend partner predstavice se i objasnitи svemu pristupanju ili svemu okolnosti. Oriflame Brend partner dužan je da osigura punu transparentnost svog identiteta kao Oriflame Brend partner u bilo kojoj sličnoj komunikaciji, da li putem mejla, internet stranice, društvenih medija itd. Potrebno je istaknuti ime i kontakt podatke, kao i informaciju da Oriflame Brend partner nije službeni predstavnik Oriflame kompanije. Reč "nezavisni" uvek će biti dodata pre "Oriflame Brend partner" kod bilo kojeg predstavljanja kao što je potpis imjela, vizit-karta, na internet stranici, društvenim medijima i slično.

4.5 Oriflame Brend partner će ponuditi potencijalnim kupcima tačna i potpuna objašnjenja i demonstraciju proizvoda, cenu, objasnitи uslove plaćanja, odloženog plaćanja (ako je primenjivo), rok za reklamaciju, uključujući politike povrata, uslove garancije i rokove isporuke. Oriflame Brend partner pružiće tačne i razumljive odgovore na sva pitanja.

4.6 Oriflame Brend partneri prenosiće samo one usmene ili pisane tvrdnje o efikasnosti proizvoda koje je odobrio Oriflame.

4.7 Za svaku kupovinu proizvoda svojih kupaca, Oriflame Brend partneri će im učiniti dostupnim sve potrebno za poručivanje proizvoda gdje je jasno naznačeno da je u pitanju Oriflame, Oriflame Brend partner, uključujući njegovo ime, adresu i broj telefona, sve materijalne uslove, uslove garancije, detalje i ograničenja ili usluge nakon kupovine, trajanje garancije i korektivne mere koje su dostupne kupcu.

4.8 Oriflame Brend partneri neće koristiti bilo kakvo svedočanstvo ili odobrenje koje je neovlašćeno, neistinito, zastarelo ili na drugi način neprimenjivo, nevezano za ponudu ili korišćenje na bilo koji način koji bi mogao dovesti potencijalnog kupca u zabludu.

4.9 Oriflame Brend partneri neće koristiti poređenja koja dovode u zabludu. Poređenja će se zasnivati na činjenicama koje se mogu potkrepliti. Oriflame Brend partneri neće omaložavati bilo koju drugu kompaniju, poslovanje ili proizvod, direktno ili indirektno. Oriflame Brend partneri neće zloupotrebiti ugled koji je povezan s trgovačkim imenom i simbolom druge kompanije, preuzeći ili proizvoda.

4.10 Oriflame Brend partneri utočiće kupce kako da ostvar pravo na otkazivanje porudžbine unutar lokalno dogovorenog perioda za povrat i kako napraviti povrat robe koja je u takvom stanju da se može vratiti u prodaju kao nova. Kada kupac zatraži "Oriflame garanciju zadovoljstva", Oriflame Brend partner će ga uputiti na Službu za podršku korisnicima koja mu može ponuditi povrat robe po kupovnoj ceni ili zamenu proizvoda istim ili drugim Oriflame proizvodom. Period povrata u Oriflame garancija zadovoljstva biće jasno komunicirani.

4.11 Oriflame Brend partner obavljaće lični, telefonski ili elektronski kontakt na razuman način i u razumno vreme da bi se izbjegla nametljivost. Oriflame Brend partner će, na zahtev kupca, prekinuti izlaganje ili poslovnu prezentaciju.

4.12 Informacije koje Oriflame Brend partner pruža kupcima moraju biti jasne i razumljive, u skladu s principima poverenja u poslovnim transakcijama i principima zaštite osoba koje, u skladu sa zakonskim regulativama, nisu u mogućnosti da daju svoj pristanak, kao što su npr. maloletne osobe.

4.13 Oriflame Brend partneri neće zloupotrebiti poverenje kupaca i poštovaće eventualni nedostatak poslovnog iskustva, njihove godine, bolesti, mentalne ili fizičke nedostatke, lakovernost, nedostatak razumevanja ili eventualno nepoznavanje jezika.

4.14 Oriflame Brend partneri neće podsticati kupce na kupovinu proizvoda na osnovu tvrdnje da mogu smanjiti ili vratiti nabavnu cenu upućivanjem kupaca drugom Oriflame Brend partneru za slične kupovine, ako takva smanjenja ili povrati zavise od nekog budućeg događaja.

4.15 Oriflame Brend partneri obavezuju se da pravovremeno proslede porudžbine prema kupcima.

Odgovornosti prema drugim Oriflame Brend partnerima

4.16 Oriflame Brend partneri obavezuju se da neće pokušavati da pridobi članove drugih Oriflame Brend partnera, niti da se mešaju tako što će tražiti od Oriflame Brend partnera da sponzoriše nekog drugog Oriflame Brend partnera.

4.17 Oriflame Brend partner će na verodostojan i istinit način predstavljati stvarne ili potencijalne mogućnosti zarade ili poslovne prilike Oriflame Brend partnera. Bilo koje predstavljanje zarade i ostalih podataka mora biti: (a) istinito, tačno i prikazano na način koji ne dovodi u zabludu, koji je lažan ili obmanjujući, i (b) zasnovano na dokumentovanim i dokazanim činjenicama na relevantnom tržištu. Potencijalni Oriflame Brend partneri moraju: (c) biti informisani da će stvarna zarada i poslovna prilika varirati od osobe do osobe i zavisiti od njihove veštine, vremena, uloženog truda i drugih faktora i; (d) dobiti dovoljno informacija kako bi im se omogućila razumna procena mogućnosti za ostvarivanje zarade.

Dodatak 1

Vodič za komunikaciju

Kada prilazite kupcu ili potencijalnom Oriflame članu:

Treba:

- Predstaviti se i predstaviti Oriflame.
- Objasniti svrhu svog obraćanja i vrste proizvoda koje Oriflame nudi.
- Odgovoriti na svako pitanje na pravičan, istinit i razumljiv način.
- Iznositi samo one tvrdnje o proizvodima koje je Oriflame odobrio. Upućivati na Oriflame internet stranicu gde se može pronaći više informacija o proizvodima i tvrdnjama.
- Poštovati privatnost i druga lična ograničenja kupca ili potencijalnog Brend partnera (kao što su npr. vreme, mesto, godine, fizičko stanje).
- Prestati sa svim objašnjenjima (i otici) ako se to zatraži od vas.
- Prikupljati i/ili čuvati lične podatke kupaca ili potencijalnih kupaca kada je to potrebno i obezbediti da da se ti podaci obrađuju i štite u skladu s lokalnim zakonima o zaštiti ličnih podataka.
- Kada god preporučujete Oriflame proizvode:
 - obavestiti kupca o tačnoj ceni proizvoda, uslovima plaćanja i datumu isporuke
 - predložiti kupcu cenovnik u trenutku kupovine

- obavestiti kupca o roku za povrat proizvoda u okviru kojeg može otkazati svoju porudžbinu i tokom kojeg ima pravo na povrat vrednosti (cene) proizvoda za one proizvode koje vraća u takvom stanju da se mogu vratiti u prodaju kao novi
- obavestiti kupca o garancijama za Oriflame proizvode, uslugama nakon kupovine i postupcima rešavanja pritužbi.
- Kada se predstavljate potencijalnim Brend partnerima:
 - jasno staviti do znanja da stvarna zarada i kupovina varira od osobe do osobe i najviše zavisi od umeća preporuke, uloženog vremena i truda kao i od drugih faktora
 - obezbediti dovoljno informacija da biste im omogućili razumnu procenu mogućnosti za napredovanje prema Planu uspeha i zaradu.
- Uvek slobodno podsetite na činjenicu da je Oriflame ugledna kompanija direktnе prodaje koja se fokusira na razvoj inovativnih proizvoda na održivi način. Oriflame nudi kvalitetne proizvode i mogućnost izgradnje poslovanja. Poslovna prilika pruža nezavisni, zabavni i fleksibilni način poboljšanja finansijske pozicije, uz istovremeno poboljšanje ličnih i poslovnih sposobnosti i samopouzdanja.

Neprihvatljivo je:

- Biti nametljiv prema kupcima i prisiljavati ih na kupovinu ili učlanjenje – u redu je ako oni to ne žele; možda će vam se ipak vratiti ako ostavite utisak profesionalnosti na njih i ako se odnosite s poštovanjem.
- Prenaglašavati prednosti proizvoda – poštено i iskreno prenesite svoje iskustvo o proizvodu; uvek uputite na uputstva o proizvodu i druge informacije koje pruža kompanija.
- Prenaglašavati činjenice o:
 - upotrebi, svojstvima i prednostima Oriflame proizvoda
 - poslovnoj prilici koju Oriflame pruža (u pogledu npr. vremena i lakoće postizanja nivoa, očekivanog prihoda na svakom nivou i uopšteno lakoće i verovatnosti uspeha) – zapamtite, sve zavisi od vremena i truda koje je osoba spremna da uloži kao i od ličnih veština!
 - sopstvenom uspehu i Oriflame iskustvu ili prenosi tuđa iskustva o Oriflame uspehu ako su lažna ili upućuju na pogrešne zaključke.
- Lagati, obmanjivati i biti agresivni, nametljivi ili bez poštovanja.
- Oklevati da kažete osobi koja vas je kontaktirala ako nemate ili niste sigurni u odgovor na njeno pitanje i kontaktirati Oriflame Centar za podršku korisnicima da biste razjasnili pitanje, a onda se vratiti s tačnim odgovorom.
- Nepropisno ili bez odobrenja koristiti lične podatke kupaca, drugih Oriflame partnera i potencijalnih Oriflame članova.
- Koristiti poređenja s drugim kompanijama koje se temelje na činjenicama koje se ne mogu proveriti.
- Nepravedno oštetići ugled neke druge kompanije ili sistematski privlačiti ili tražiti Brend partnere drugih kompanija.
- Podsticati osobu da poruči robu upućivanjem drugih kupaca vama, na osnovu izjave da može tako obezbediti povoljniju cenu.

Dodatak 2

Onlajn pravila za Brend partnere

Ovaj dodatak služi za pojašnjenje kako Oriflame Brend partneri mogu oblikovati svoju prisutnost na internetu bez ometanja aktivnosti Oriflame brenda ili kršenja zakona o autorskom pravu i srodnim pravima i ugovorima.

1. Opšte odredbe

Oriflame omogućava svojim Brend partnerima mogućnost postavljanja ličnog linka "Podeli i zaradi" kao i razne druge alate za preporuku i promovisanje Oriflame proizvoda i poslovne prilike na internetu.

Ove aplikacije su danas jedini odobreni digitalni alati putem kojih Brend partneri mogu da preporuče proizvode, kao i da prikažu slike i logotipe na koje Oriflame polaze vlasnička prava.

Brend partneri takođe mogu da iznajme ili kreiraju internet stranice na kojima komuniciraju o Oriflame kompaniji, njenim proizvodima i Poslovnoj prilici sve dok je jasno navedeno da to nisu službene Oriflame stranice. U svakom trenutku mora biti transparentno ko stoji iza internet stranice i relevantni kontakt podaci moraju biti vidljivi. Brend partner treba da komunicira svojim rečima i sme da citira Oriflame tekstove samo kada jasno upućuje na izvor tekstova.

Brend partner ne sme da kreira internet stranice za e-trgovinu na kojima se prodaju Oriflame proizvodi ili na drugi način obavlja e-trgovinu van odobrenih Oriflame aplikacija.

2. Naziv domena

Brend partner ne sme registrirati nazive domena koje sadrže reč "Oriflame". Brend partner takođe ne može registrirati stranicu/grupe društvenih medija s imenom i slikom koji mogu dovesti potencijalnog kupca u zabludu da veruju da je ta stranica službena Oriflame stranica/grupa:

- Nazivi stranica/grupa društvenih medija (npr. Facebook, VKontakte, Instagram) i korišćene slike moraju jasno da prikazuju da su kreirane od strane pojedinca i da njima upravlja pojedinac, npr. "Anin Oriflame tim" s Aninom ličnom slikom.
- Nazivi stranica i grupa društvenih medija ne smeju se imenovati npr. "Oriflame Casablanca" sa službenom Oriflame slikom, logotipom ili slikama.

3. Izjava o ograničenoj odgovornosti

Brend partneri sa sopstvenom internet stranicom koji spominju da su deo Oriflame kompanije moraju jasno objaviti informacije da su ili

- a) nezavisni Oriflame Brend partneri ili
- b) nezavisni Oriflame partneri

Ove informacije moraju biti jasno objavljene na početnoj stranici kao i u delu Izjava o ograničenoj odgovornosti vidljivom na svim njihovim internet stranicama. Ime i kontakt informacije treba da budu dostupni na internet stranicama ili u podacima o korisničkom računu za stranice na društvenim medijima.

Ako Brend partner ima privatnu internet stranicu bez Oriflame pripadnosti, ova politika je naravno nevažeća.

4. Oriflame sadržaj i reference

Nijedan sadržaj ne sme da se kopira sa službene Oriflame internet stranice i objavljuje pod ličnim imenom Brend partnera. Ako Brend partner povezuje službeni Oriflame sadržaj na svoju stranicu s domena u vlasništvu kompanije Oriflame, to mora biti jasno navedeno.

5. Slike

Brend partner ne sme da koristi nepokretni ili pokretni slikovni materijal sa službene Oriflame internet stranice i objavljuje ga na svojoj stranici. Svi materijali sa slikama su zaštićeni autorskim pravima, a Oriflame je stekao prava na korišćenje istih. Ova prava se ne proširuju na Brend partnere.

- Pokretne slike, video materijali itd: mogu se koristiti putem funkcije deljenja, ako je dostupna. Ova funkcija omogućuje automatsko upućivanje na izvornu stranicu.
- Slike modela ili osoba: mogu se koristiti putem funkcije deljenja, ako je dostupna. Ova funkcija omogućuje automatsko upućivanje na izvornu stranicu.
- Slike Oriflame proizvoda: mogu se koristiti sa ili bez funkcije deljenja, sve dok se izvorna stranica navodi na vidljiv i nedvosmislen način (npr. "izvor: www.oriflame.com 2022").

Svi zahtevi trećih strana koji mogu biti upućeni Oriflame kompaniji, biće preneseni na Brend partnere.

6. Oriflame logo

Oriflame logo se može koristiti u formatima koji se mogu pronaći na službenoj Oriflame internet stranici. Logo se ne sme menjati ili animirati, a može se koristiti samo kao zagлавje ili podnožje stranice, kao i u potpisima elektronske pošte u svom izvornom formatu.

7. Deljenje na kanalima društvenih medija

Oriflame podstiče prisutnost na blogovima, društvenim mrežama i slično. Brend partneri se podstiču da budu aktivni na blogovima i ostavljaju komentare o Oriflame proizvodima gde ih smatraju primerenim, ali se moraju pridržavati Etičkog kodeksa, član 3, u vezi s tvrdnjama o proizvodima. U najvećoj mogućoj meri preporučujemo Brend partnerima korišćenje funkcije deljenja koju pruža Oriflame, da bi se osigurao tačan prikaz i izvorne informacije.

8. Ovlaštanje na internet pretraživačima

Brend partneri mogu sprovesti oglašavanje putem pretraživača, kao što je Google AdWords, uz pridržavanje Oriflame pravila o onlajn prisustvu. Takođe;

- u oglasu mora biti jasno naznačeno da je kreiran od strane nezavisnog Brend partnera
- naslov ne treba da ostavlja utisak da je to službeni Oriflame oglas ili na bilo koji način ovlašćeni oglas od strane Oriflame kompanije, i;
- zabranjeno je koristiti "Oriflame" kao ključnu reč. Molimo, uzmite u obzir da je svaki korisnik npr. AdWords oglasa odgovoran za svako kršenje prava bilo kojeg drugog vlasnika robne marke.

9. Naknade za obuke

Brend partnerima nije dopušteno da naplaćuju naknade za onlajn obuke i vebinare, osim direktnih troškova vođenja samog događaja.

10. Onlajn prodaja

Brend partnerima nije dopuštena onlajn prodaja Oriflame proizvoda nego samo preporuka putem odobrenih Oriflame aplikacija ili onlajn alata.

Brend partnerima nije dopuštena onlajn prodaja Oriflame proizvoda putem internet stranica za maloprodaju ili internet tržista.

11. Spamovanje

Spamovanje ili zloupotreba sistema za elektronske poruke sa svrhom masovnog slanja neželjenih poruka strogo je zabranjeno.

Za više praktičnih informacija i primera kako poštovati Onlajn pravila za Brend partnere, pogledajte Digitalni priručnik za Brend partnere.

GROW
YOUR WAY

ORIFLAME
SWEDE N