



Ο ΔΙΚΟΣ ΣΟΥ ΔΡΟΜΟΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

ORIFLAME
— SWEDEN —



GROW
YOUR **WAY**

Πέτυχε τους στόχους σου με την Oriflame

Θέλουμε να έχετε ένα μακρύ και επιτυχημένο ταξίδι με την Oriflame. Καθώς θα εξελίσσεστε, είναι σημαντικό να κατανοήσετε τι σημαίνει να είστε Oriflame Brand Partner, ώστε να εκμεταλλευτείτε κάθε ευκαιρία για την επιτυχία σας.

Η πορεία σας στην Oriflame χωρίζεται σε τρεις φάσεις: Brand Partner, Manager και Director. Και καθ' όλη τη διάρκειά της, θα αναπτύξετε τις δεξιότητες που θα σας δώσουν τη δυνατότητα να κατακτήσετε στο έπακρο το κάθε επίπεδο και θα σας βοηθήσουν να προχωρήσετε στο επόμενο. Οι δεξιότητες αυτές είναι αλληλένδετες και θα σας βοηθήσουν να δημιουργήσετε μια εξαιρετική, μακροχρόνια σταδιοδρομία. Οι τρεις κύριες δεξιότητες είναι να Προτείνετε Προϊόντα, να Δημιουργείτε Ομάδες και να τις Αναπτύσσετε.



Πρώθηση προϊόντων

Ως Brand Partner, βασικός στόχος σας είναι να καλλιεργήσετε τη συνήθεια να χρησιμοποιείτε, να συστήνετε και να προωθείτε τα προϊόντα τόσο στο διαδίκτυο όσο και αυτοπροσώπως και να διαδίδετε την επιχειρηματική ευκαιρία της Oriflame. Η δημιουργία μιας ισχυρής ψηφιακής παρουσίας είναι το κλειδί της επιτυχίας σας.



Δημιουργία ομάδας

Ως Manager, το κύριο μέλημά σας είναι να καλλιεργήσετε περαιτέρω τις ευκαιρίες ανάπτυξης της επιχείρησής που έχετε ήδη καθιερώσει. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να συνεχίσετε να προτείνετε και να προωθείτε προϊόντα μέσω μιας μεγάλης ομάδας και να προσκαλείτε ενεργά νέους Brand Partners να ενταχθούν στην ομάδα σας.



Ανάπτυξη

Ως Director, το κύριο μέλημά σας είναι να συνεχίσετε να εφαρμόζετε τις βέλτιστες πρακτικές που σας έφεραν σε αυτό το επίπεδο επιτυχίας. Στο επίπεδο αυτό, βασικό καθήκον σας είναι να αναπτύξετε Managers στην ομάδα σας μέσω coaching. Αυτό διασφαλίζει τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα της επιχείρησής σας.

Μοιραστείτε τον προσωπικό σας online σύνδεσμο Share & Earn και κερδίστε έως και

30%
στις παραγγελίες σας

Προσκαλέστε άλλους και αρχίστε να κερδίζετε από τις παραγγελίες της ομάδας σας



Βοηθήστε άλλους να φτάσουν σε υψηλότερα επίπεδα και κερδίστε επιπλέον 3% σε όλο τον τζίρο της ομάδας τους



Αναπτύξτε τις δεξιότητές σας με την πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης και τα προγράμματα επιμόρφωσης για θέματα ομορφιάς και επιχειρηματικότητας



Αποκτήστε έως και
30%
έκπτωση στις προσωπικές σας παραγγελίες

Κερδίστε χρηματικά έπαθλα για τα επιτεύγματά σας



Απολαύστε τα κορυφαία επιχειρηματικά εργαλεία και τις εφαρμογές μας



Ακολουθήστε το πρόγραμμα έναρξης που προσφέρουμε για ταχύτερα αποτελέσματα



Εκμεταλλευτείτε τα υλικά για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης που αναπτύσσουμε για να σας υποστηρίξουμε



Αγαπάτε την ομορφιά;

Έχετε πάθος για την ομορφιά και την περιποίηση επιδερμίδας; Σας αρέσει ένας υγιής τρόπος ζωής, ώστε να λάμπετε από μέσα προς τα έξω; Τότε βρίσκεστε στο σωστό μέρος!

Όταν γίνετε μέλος της Oriflame, θα έχετε την ευκαιρία να εργαστείτε με προϊόντα υψηλής ποιότητας και να κερδίζετε χρήματα με τους δικούς σας όρους. Εσείς επιλέγετε πόσο μακριά θέλετε να φτάσετε - και εμείς σας υποστηρίζουμε σε όλη τη διαδρομή.

Γίνετε Brand Partner της Oriflame σήμερα!

Το να συστήσετε τα προϊόντα της Oriflame είναι εύκολο και διασκεδαστικό! Δεν χρειάζεται να είστε ειδικοί στον τομέα της ομορφιάς ή του υγιεινού τρόπου ζωής για να μοιραστείτε και να προωθήσετε τα προϊόντα μας και να αρχίσετε να κερδίζετε χρήματα. Αν θέλετε να εξελιχθείτε και να μάθετε περισσότερα για θέματα ομορφιάς, θα χαρούμε να σας βοηθήσουμε με τα εκπαιδευτικά μας σεμινάρια.

Προτείνετε τα προϊόντα μας στους φίλους σας

Αν σας αρέσουν τα προϊόντα μας, γιατί να μην τα προτείνετε; Ως Brand Partner, μπορείτε να αρχίσετε να μοιράζεστε τις προτάσεις σας μέσω του δικού σας online συνδέσμου Share & Earn από τη στιγμή που θα γίνετε μέλος. Η Oriflame αναλαμβάνει όλα τα διαδικαστικά. Αφήστε τις πληρωμές, τις παραδόσεις και τη φροντίδα σε εμάς! Εσείς το μόνο που έχετε να κάνετε είναι απλώς να μοιραστείτε και να συστήσετε τα προϊόντα μας και να εισπράξετε τα κέρδη. Όσα περισσότερα μοιράξετε, τόσο περισσότερους VIP πελάτες θα έχετε και τόσο περισσότερα θα κερδίζετε!

Γίνετε Brand Partner

Αν σας ενδιαφέρει ο χώρος της ομορφιάς, μπορείτε να γίνετε Oriflame Brand Partner. Ως Brand Partner, θα έχετε πρόσβαση στα δωρεάν εκπαιδευτικά προγράμματα που προσφέρουμε και που μπορούν να βελτιώσουν τις γνώσεις σας σχετικά με τον τομέα της ομορφιάς. Θα είστε σε θέση να φιλοξενήσετε σεμινάρια για την περιποίηση της επιδερμίδας και να αυξήσετε τις παραγγελίες σας μέσω της επίδειξης των προϊόντων μας. Η διεξαγωγή σεμιναρίων για την περιποίηση της επιδερμίδας ή την ευεξία μπορεί να αυξήσει τις παραγγελίες σας και να σας φέρει πιστούς καταναλωτές.





Κερδίζοντας και εξοικονομώντας χρήματα με την Oriflame

Ως Brand Partner, σας εγγυόμαστε έκπτωση 20% όταν αγοράζετε προϊόντα για τον εαυτό σας και την οικογένειά σας, εφόσον, αρκεί απλά να καταβάλετε μία μικρή ετήσια συνδρομή. Μπορείτε επίσης να αξιοποιήσετε την επιχειρηματική ευκαιρία που σας προσφέρουμε προωθώντας προϊόντα και κάνοντας μέλη.

Το να βρείτε πελάτες είναι ο καλύτερος τρόπος για να κερδίσετε χρήματα όταν κάνετε τα πρώτα σας βήματα στην επιχείρηση. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο θα προσφέρουμε στους Brand Partners την ευκαιρία να επωφεληθούν σε ποσοστό 20% έως 30% από τις παραγγελίες των VIP πελατών τους και από τις δικές τους αγορές, κάτι το οποίο αποκαλούμε Κλιμακωτό Κέρδος. Το Κλιμακωτό Κέρδος αποτελείται από την Προσωπική κλιμακωτή έκπτωση και τα VIP Customer Bonus.

Προσωπικά Bonus Points (PBP)

Κάθε παραγγελία που κάνετε εσείς ή οι VIP πελάτες σας θα προστίθεται στα Προσωπικά Bonus Points (PBP) σας. Τα Bonus Points (BP) παρέχονται για κάθε προϊόν με βάση την Τιμή πελάτη. Ανατρέξτε στο Γλωσσάρι για να μάθετε περισσότερα. Οι PBP αντιπροσωπεύουν το σύνολο των BP που έχετε συγκεντρώσει από τις προσωπικές σας αγορές ως Brand Partner και τους VIP πελάτες σας.

Εύρος PBP	Κλιμακωτό Κέρδος
0-99 PBP	20%
100 PBP-219 PBP	25%
220 PBP και άνω	30%

Προσωπική Κλιμακωτή Έκπτωση

Η Προσωπική κλιμακωτή έκπτωση αποτελείται από μια εγγυημένη άμεση έκπτωση και μια Έκπτωση Πιστών Μελών (Loyalty Discount, LD). Κάθε εγγεγραμμένος Brand Partner δικαιούται εγγυημένη άμεση έκπτωση 20% για την αξία οποιασδήποτε προσωπικής του παραγγελίας. Πρόσθετη έκπτωση 5% ή 10% μπορεί να επιτευχθεί ανάλογα με τον συνολικό όγκο των PBP. Αυτή η πρόσθετη έκπτωση LD μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε μελλοντικές παραγγελίες.

Πώς λειτουργεί:

- Στο τέλος της Καμπάνιας, το συνολικό επίπεδο της Προσωπικής Κλιμακωτής Έκπτωσης υπολογίζεται με βάση το σύνολο των PBP που έχετε επιτύχει.
- Σας χορηγήθηκε άμεση έκπτωση 20% για προσωπικές αγορές κατά την τρέχουσα Καμπάνια.
- Το επιπλέον 5% ή 10% είναι μια πιθανή έκπτωση LD, που είναι η διαφορά μεταξύ του επιπέδου της Προσωπικής κλιμακωτής έκπτωσης (20%, 25% ή 30%) που θα επιτύχετε και της άμεσης έκπτωσης 20%.
- Η πιθανή έκπτωση LD μπορεί να χρησιμοποιηθεί στην επόμενη Καμπάνια, όταν θα κάνετε ξανά παραγγελίες. Η έκπτωση LD που θα σας χορηγηθεί δεν μπορεί να υπερβαίνει το 50% της πραγματικής προσωπικής σας παραγγελίας.
- Η έκπτωση LD που θα σας χορηγηθεί θα ισχύει κατά τη διάρκεια της επόμενης καμπάνιας και θα λήξει μετά το τέλος της περιόδου αυτής.

Εύρος PBP	Άμεση Έκπτωση	Έκπτωση Πιστών Μελών (LD)	Συνολική Προσωπική Κλιμακωτή Έκπτωση
0-99 PBP	20%	0%	20%
100 PBP-219 PBP	20%	5%	25%
220 PBP και άνω	20%	10%	30%

Παράδειγμα: Προσωπική Κλιμακωτή Έκπτωση

Κάνατε παραγγελίες αξίας €200 κατά τη διάρκεια μιας καμπάνιας με υποθετικό ΦΠΑ 25%. Ο όγκος των PBP σας είναι 160. Έχετε 20% εγγυημένη άμεση έκπτωση και επιπλέον 5% ως Έκπτωση Πιστού Μέλους. Αυτό σημαίνει ότι θα λάβετε επιπλέον Έκπτωση LD €200 X 5% = €10 για να τα ξοδέψετε στην επόμενη καμπάνια, επιπλέον της κανονικής έκπτωσης 20%.



Μπόνους VIP πελατών

Στο πλαίσιο του Κλιμακωτού Κέρδους σας, θα λάβετε και ένα Μπόνους VIP πελατών σε κάθε παραγγελία που λαμβάνεται από τους VIP πελάτες σας. Το Μπόνους VIP πελατών κυμαίνεται από 20% έως 30% της αξίας της παραγγελίας, ανάλογα με τους PBP σας.

Πώς λειτουργεί

Στο τέλος κάθε Καμπάνιας, υπολογίζεται το Μπόνους VIP πελατών επί της συνολικής αξίας των αγορών των VIP πελατών σας, χωρίς ΦΠΑ. Όσο περισσότερους VIP πελάτες έχετε online και όσο περισσότερο αγοράζουν, τόσο υψηλότερο ποσοστό και ποσό θα λάβετε. Το Μπόνους VIP πελατών θα καταβληθεί μαζί με την προμήθεια για το Success Plan στην αρχή της επόμενης καμπάνιας.

Εύρος PBP	Μπόνους VIP Πελατών
0-99 PBP	20%
100 PBP-219 PBP	25%
220 PBP και άνω	30%

Παράδειγμα: Μπόνους VIP πελατών

Μέσα από τη δραστηριότητά σας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης προσελεύσατε 5 VIP πελάτες. Έκαναν εγγραφή ως VIP πελάτες και κάθε ένας από αυτούς έκανε μια παραγγελία €80 σε προϊόντα περιποίησης επιδερμίδας. Η αξία των αγορών τους ανέρχεται συνολικά στα €400. Το συνολικό Μπόνους VIP πελατών που θα εισπράξετε, με υποθετικό ΦΠΑ 25%, για την καμπάνια αυτή είναι €96, το οποίο υπολογίζεται ως εξής (400 €-25% ΦΠΑ * 30%).



Επικοινωνώντας την επιχειρηματική ευκαιρία

Θα θέλατε να γίνετε ένας επιτυχημένος Ηγέτης με την Oriflame; Έχετε την ευκαιρία να ακολουθήσετε μια πορεία που εγγυάται την ανάπτυξή σας. Ακολουθούν οι 3 φάσεις της πορείας σταδιοδρομίας που σας προσφέρει η Oriflame:

Brand Partner:
Μπορείτε να γίνετε Brand Partner της Oriflame κάνοντας εγγραφή ως μέλος. Όταν καταβάλετε την εγγραφή σας εφάπαξ και την ετήσια συνδρομή κάθε 12 μήνες, έχετε το δικαίωμα να απολαμβάνετε όλα τα προνόμια του Brand Partner. Βασικός στόχος του Brand Partner θα πρέπει να είναι να χρησιμοποιεί και να απολαμβάνει τα προϊόντα και να τα προωθεί καθώς και να προσκαλεί και άλλους να γίνουν μέλη της Oriflame.

Ως Brand Partner κατακτάτε συνεχώς γνώσεις, εμπειρίες και αυτοπεποίθηση, μέσα από τη συνεχή δραστηριότητά σας. Οι επιτυχίες σας είναι αυτές που θα εδραιώσουν την ισχυρή σας θέση. Οι Brand Partners μπορούν επίσης να αγοράζουν προϊόντα για τον εαυτό τους και την οικογένειά τους με εγγυημένη άμεση έκπτωση 20%.

Ο παρακάτω πίνακας δείχνει μια εκτίμηση του χρόνου που θα χρειαστεί να αφιερώσετε κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας σας

	Brand Partners	Managers	Directors
Χρόνος που αφιερώνουν	1-5 ώρες/εβδομάδα	6-15 ώρες/εβδομάδα	16+ ώρες/εβδομάδα
Πρώτωση Προϊόντων	Εκμάθηση	Διδασκαλία και πρακτική	Διδασκαλία και πρακτική
Recruiting	Εκμάθηση	Διδασκαλία και πρακτική	Διδασκαλία και πρακτική
Ανάπτυξη Leaders	-	Εκμάθηση	Διδασκαλία και πρακτική
Coaching	-	-	Εκμάθηση και διδασκαλία

Manager:
Η επόμενη φάση στο ταξίδι σας στην Oriflame είναι να γίνετε Manager. Βασικός στόχος του Manager είναι να εκπαιδεύσει το Δίκτυό του στο πώς να γίνουν επιτυχημένοι Brand Partners, προωθώντας προϊόντα και προσκαλώντας και άλλους να γίνουν μέλη και να προωθούν προϊόντα. Ένας Manager δίνει το σωστό παράδειγμα προωθώντας και ο ίδιος προϊόντα και προσκαλώντας και άλλους να κάνουν το ίδιο. Όσο περισσότερο μεγαλώνει η ομάδα σας, τόσο περισσότερο χρόνο θα πρέπει να αφιερώνετε για να εκπαιδεύετε το δίκτυο των Brand Partner σας.

Director:
Το επόμενο βήμα είναι να γίνετε Director, αποστολή του οποίου είναι η ανάπτυξη και η εκπαίδευση Managers και άλλων Directors στο δίκτυό του. Εξακολουθεί ωστόσο να είναι σημαντικό να δίνετε το παράδειγμα και να συνεχίσετε να εκπληρώνετε τους ρόλους του Brand Partner και του Manager, καθώς και προωθώντας προϊόντα προσκαλώντας και άλλους να γίνουν μέλη και να προωθούν προϊόντα, καθώς και αναπτύσσοντας τις βασικές δεξιότητες των Managers του δικτύου σας. Δεν υπάρχουν όρια!

Μπόνους Unilevel (Unilevel Bonus, UB)
Ως ανταμοιβή για τη διάδοση της επιχειρηματικής ευκαιρίας της Oriflame, προσκαλώντας και άλλους να γίνουν μέλη και να προωθούν προϊόντα, δικαιούστε το Μπόνους Unilevel το οποίο υπολογίζεται με βάση τις αγορές του Δικτύου σας. Αυτό το μπόνους υπολογίζεται από την πρώτη κιόλας αγορά του πρώτου νέου μέλους σας! Όσο περισσότερο μεγαλώνει το Δίκτυό σας και όσο περισσότερες αγορές συγκεντρώνει, τόσο μεγαλύτερο θα είναι και το Unilevel Bonus σας. Όσο θα πετυχαίνετε όλο και υψηλότερους τίτλους, το Μπόνους Unilevel θα αυξάνεται τόσο σε ποσοστό όσο και στο ποσό που θα εισπράττετε.

Το μέγεθος του Δικτύου σας καθορίζεται από όλους τους Brand Partners που βρίσκονται κάτω από εσάς, δηλαδή τον εαυτό σας και όλα τα άτομα που βρίσκονται σε όλα τα επίπεδα κάτω από εσάς.

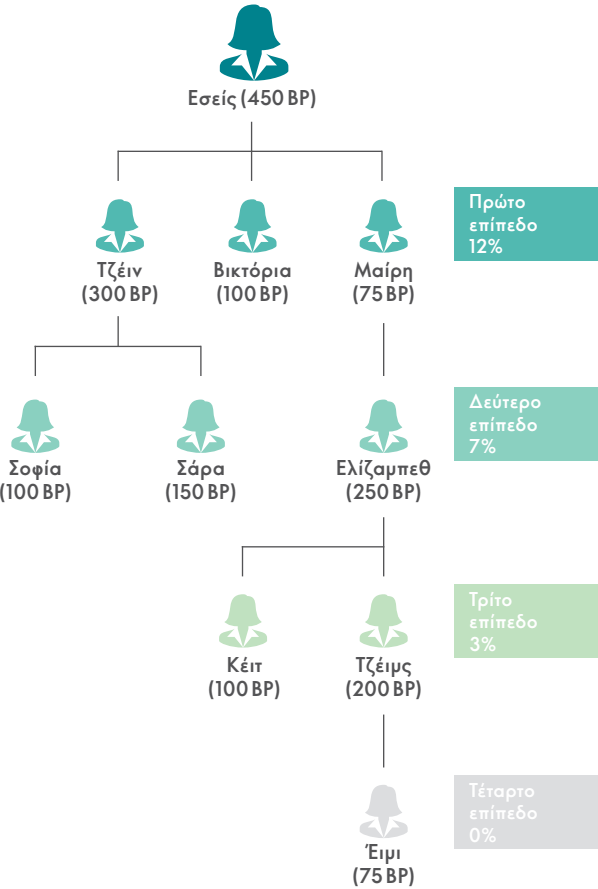
Το Μπόνους Unilevel βασίζεται στον Όγκο της επιχειρηματικής δραστηριότητας (Business Volume, BV) των Brand Partners σας σε πέντε επίπεδα κάτω μέσα στο Δίκτυό σας. Για τον υπολογισμό του BV ανατρέξτε στο Γλωσσάριο. Επίπεδο είναι η θέση που έχει ένας Brand Partner σε σχέση με έναν άλλο Brand Partner.

% Μπόνους Unilevel σε Brand Partners 1ου επιπέδου

Τίτλοι	% Μπόνους Unilevel σε Brand Partners 1ου επιπέδου
Beauty Consultant Bronze	8%
Beauty Consultant Silver	9%
Beauty Consultant Gold	10%
Beauty Consultant Platinum	11%
Team Manager	12%

Παράδειγμα: Μπόνους Unilevel

Έχετε γράψει τρεις Brand Partner, οι οποίοι έχουν αρχίσει να βγάζουν χρήματα μέσω του online συνδέσμου Share & Earn και έχουν επίσης γράψει και εκείνοι μερικούς από τους φίλους τους ως Brand Partners. Σε αυτό το παράδειγμα, έχετε τρεις γραμμές με Προϋπόθεση 100 BP και ένα σύνολο Downline Bonus Points (Downline Bonus Points, DBP), με αποτέλεσμα να έχετε πετύχει τον τίτλο του Team Manager, οπότε κερδίζετε ένα Μπόνους Unilevel μέχρι το τρίτο επίπεδο των Brand Partners σας. Το συνολικό μπόνους Unilevel θα είναι 101 € (ανατρέξτε στις ενότητες ηλεκτρονικής μάθησης για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο υπολογισμού των κερδών σας).





Καθοδήγηση της ομάδας σας

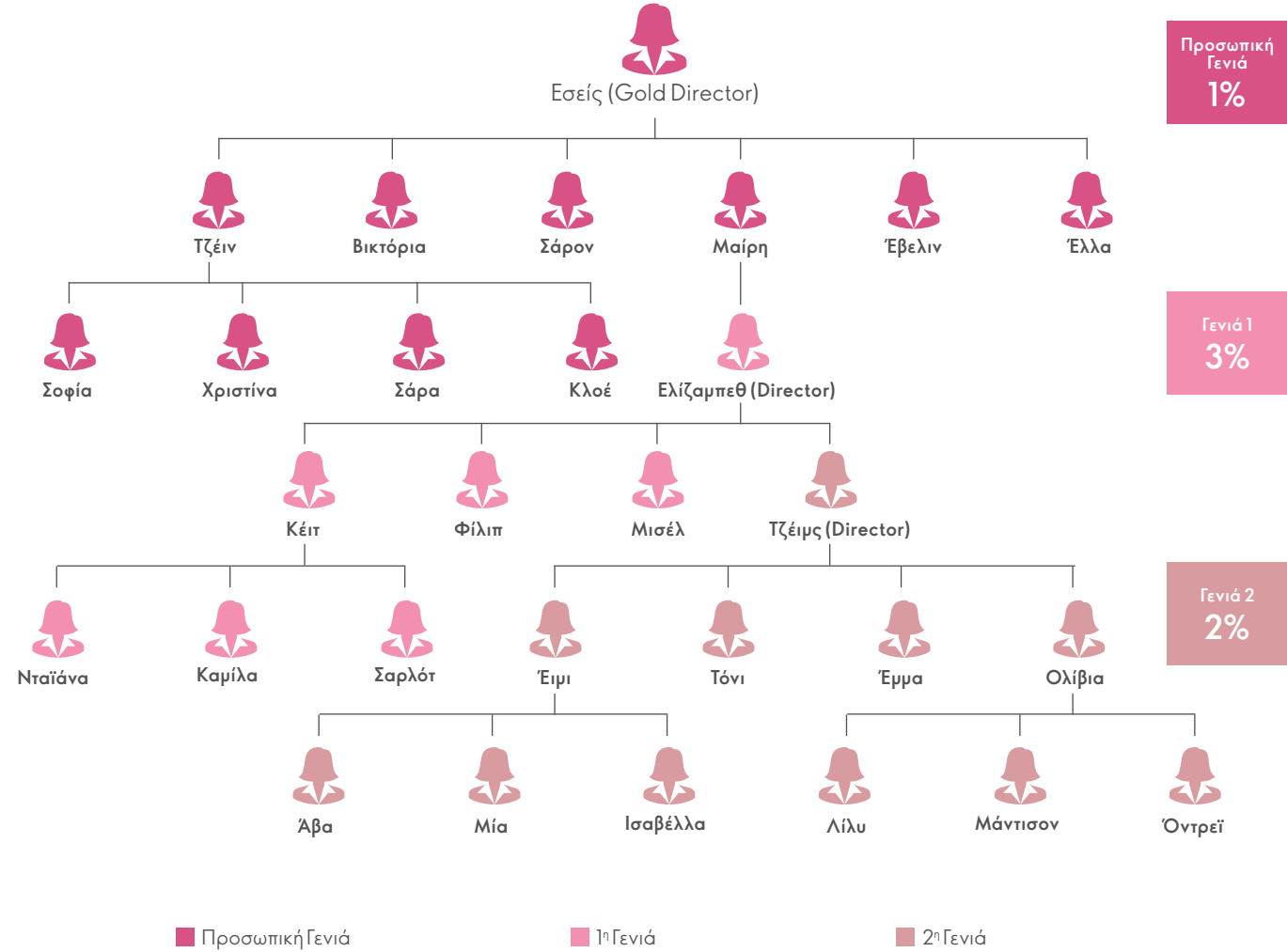
Όπως αναφέραμε προηγουμένως, βασικός στόχος ενός Director θα πρέπει να είναι πρωτίστως η ανάπτυξη των Manager και των Director. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο το coaching είναι το κλειδί για τη βιώσιμη ανάπτυξη της επιχείρησής σας με την Oriflame. Ως ανταμοιβή για την ανάπτυξη της ομάδας σας και την ανάπτυξη των Manager και των Leader θα λάβετε ένα Generation Bonus.

Generation Bonus (GB)
Η πρόσδος της ομάδας σας, σας προσφέρει τη δυνατότητα να αποκτήσετε μια εντελώς νέα σειρά bonus. Όταν κερδίσετε τον τίτλο του Director, θα δικαιούστε Generation Bonus, επιπλέον όλων των άλλων εσόδων σας. Όταν κερδίσετε τον τίτλο του Director ή ανώτερο, θα λάβετε ένα πρόσθετο bonus 1% από το Personal Generation BV σας. Όταν κερδίσετε τον τίτλο του Gold Director ή ανώτερο, θα κερδίσετε GB από τις γενιές των Director κάτω από σας.

Όσο υψηλότερο τίτλο έχετε, τόσο περισσότερες γενιές θα υπολογίζονται για αυτό το bonus. Μπορείτε να φτάσετε μέχρι και 5 γενιές σε βάθος. Το GB το κερδίζετε επιπλέον του Unilevel Bonus. Μια Generation είναι μια ομάδα που έχει σχηματιστεί στο δίκτυο ενός Brand Partner, ξεκινώντας από τον Brand Partner στο δίκτυο του που έχει τίτλο καριέρας Director ή υψηλότερο και συμπεριλαμβάνει όλους όσους βρίσκονται κάτω από αυτόν/αυτήν, μέχρι τον επόμενο τίτλο καριέρας Director ή ανώτερο, χωρίς όμως να συμπεριλαμβάνει τον επόμενο τίτλο καριέρας.

Παράδειγμα: Η καθοδήγησή σας:

Συνεχίζοντας να προωθείτε προϊόντα και προσκαλώντας και άλλους να προωθούν προϊόντα, δίνετε το σωστό παράδειγμα στο δίκτυό σας. Έχετε μάθει πώς να υπερέχετε και στα δύο και είστε πλέον σε θέση να διδάξετε και να κάνετε coaching στο δικό σας δίκτυο. Αυτό οδήγησε στη δική τους ανάπτυξη, αφού εξελίχθηκαν σε Director. Τώρα θα κερδίζετε 1% επιπλέον σε όλο το Generation Personal Group σας και 3% επιπλέον σε όλο το Generation της Ελίζαμπεθ, που είναι το Generation του πρώτου επιπέδου σας. Ο στόχος σας τώρα είναι να γίνετε Sapphire Director. Μόλις το πετύχετε αυτό, θα δικαιούστε επιπλέον 2% σε ολόκληρο το Generation του Τζέιμς, το Generation του δεύτερου επιπέδου σας (ελέγξτε τις ενότητες ηλεκτρονικής μάθησης για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο υπολογισμού των κερδών σας).



Κριτήρια και Επιβραβεύσεις

Η Oriflame έχει δημιουργήσει ένα σύστημα που σας διευκολύνει να κατανοήσετε και να διδάξετε τους τίτλους. Το σύστημα προάγει τη σταθερότητα της ομάδας σας και τη δική σας επιτυχία.

Τίτλος Αμοιβής:
Ο Τίτλος Αμοιβής σας καθορίζει τι κερδίζετε. Βασίζεται στις επιδόσεις της τρέχουσας Καμπάνιας και, ως εκ τούτου, ενδέχεται να διαφέρει κατά τη διάρκεια οποιασδήποτε Περιόδου Καμπάνιας. Όταν κλείνει κάθε Καμπάνια, ο Τίτλος Αμοιβής σας είναι ο τίτλος που έχετε κατά το κλείσιμο της καμπάνιας. Ο Τίτλος Αμοιβής είναι ιδιωτικός, είναι γνωστός μόνο σε εσάς και στο Upline σας και δεν θα κοινοποιηθεί σε άλλους Brand Partners.

Τίτλος Καριέρας:
Ο Τίτλος Καριέρας σας δεν αλλάζει συχνά και χρησιμοποιείται ως αναγνώριση και για το Generation Bonus. Αυτός είναι ο Τίτλος Καριέρας που χρησιμοποιείτε με την ομάδα σας. Όταν επιτυγχάνετε για πρώτη φορά έναν νέο Τίτλο Καριέρας, αυτός ο νέος Τίτλος Καριέρας ισχύει αναδρομικά από την πρώτη ημέρα της καμπάνιας κατά την οποία τον επιτύχατε.

Διατήρηση του Τίτλου Καριέρας σας:
Στην αρχή της πορείας σας, όταν κατακτήσετε το τίτλο του Brand Partner μετά από τον τίτλο Senior Team Manager, ο Τίτλος Αμοιβής σας μπορεί να διαφέρει ανάλογα με κάθε καμπάνια, αλλά ο Τίτλος Καριέρας σας θα παραμείνει πάντα ο ίδιος. Μόλις φτάσετε ψηλότερα από τον τίτλο του Senior Team Manager, θα πρέπει να διατηρήσετε την απόδοσή σας για τουλάχιστον 4 από τις 9 καμπάνιες, προκειμένου να διατηρήσετε τον Τίτλο Καριέρας σας ή θα χάσετε τον τίτλο αυτό μέχρι να κερδίσετε εκ νέου τον Τίτλο Καριέρας σας. Μπορείτε να αποκτήσετε και πάλι τον Τίτλο Καριέρας σας πετυχαίνοντας έναν Τίτλο Αμοιβής που αντιστοιχεί στον Επιθυμητό Τίτλο Καριέρας για 4 από τις 9 Καμπάνιες.

Χρηματικό Έπαθλο:
Δικαιούστε χρηματικό έπαθλο όταν πετύχετε νέο τίτλο καριέρας Director ή ανώτερο. Το Χρηματικό Έπαθλο είναι ένα εφάπαξ bonus που χωρίζεται σε δύο καταβολές. Η πρώτη καταβολή θα γίνει όταν πετύχετε 1η φορά τα κριτήρια και η δεύτερη θα γίνει όταν επιβεβαιώσετε για 4 φορές σε 9 καταλόγους (τον ίδιο ή υψηλότερο) Τίτλο Καριέρας κατά τη διάρκεια της πρώτης περιόδου επιβεβαίωσης κριτηρίων. Εάν πετύχετε την 1η φορά σε έναν υψηλότερο Τίτλο Καριέρας Director, ενώ εξακολουθείτε να κερδίζετε χρηματικό έπαθλο για έναν χαμηλότερο τίτλο, μπορείτε να κερδίσετε και τα δύο Χρηματικά Έπαθλα.



Παράδειγμα: Ο τίτλος σας

Στην καμπάνια 17, πετύχατε για πρώτη φορά τον τίτλο του Gold Director. Για να διατηρήσετε τον Τίτλο Καριέρας σας, θα χρειαστεί να πετύχετε τον Τίτλο Αμοιβής του Gold Director για 4 από τις 9 Καμπάνιες. Η Καμπάνια στην οποία πετύχατε τον τίτλο 1η φορά υπολογίζεται ήδη.

Σε αυτό το παράδειγμα, ο Τίτλος Αμοιβής σας είναι ίδιος με τον Τίτλο Καριέρας σας Gold Director για 5 από τις 9 Καμπάνιες. Αυτό σημαίνει ότι ο Τίτλος Καριέρας Gold Director θα διατηρηθεί στο ξεκίνημα της καμπάνιας C9. Από τη στιγμή που θα κλείσει η καμπάνια C9, θα υπολογίζουμε πάντα τις τελευταίες 9 προηγούμενες καμπάνιες, σε κυλιόμενη βάση.

Συγχαρητήρια, κερδίσατε το πλήρες χρηματικό σας έπαθλο! Κερδίσατε €750 με τα bonus της Καμπάνιας 17 και άλλα €750 με τα bonus της Καμπάνιας 5.

Καμπάνια	C16	C17	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10
Τίτλος Αμοιβής	Director	Gold Director (1 ^η φορά)	Director	Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Director	Director	Gold Director	Director	Director
Τίτλος καριέρας	Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director

The Success Ladder



6 δεδομένα για τους Τίτλους Καριέρας της Oriflame

- 1 Όταν πετύχετε για πρώτη φορά έναν νέο Τίτλο Καριέρας, αυτός ο νέος Τίτλος Καριέρας ισχύει αναδρομικά από την πρώτη ημέρα της καμπάνιας κατά την οποία τον επιτύχατε.
 - 2 Εάν αυτός ο τίτλος είναι του Senior Team Manager ή κατώτερος, θα διατηρήσετε τον ίδιο Τίτλο Καριέρας χωρίς να χρειάζεται να επαναξιολογηθεί ο τίτλος σας, εφόσον είστε ενεργοί στην Oriflame. Ο Τίτλος Αμοιβής σας εξαρτάται από την απόδοσή σας σε κάθε καμπάνια.
 - 3 Για τον τίτλο του Director ή ανώτερο, θα διατηρήσετε τον ίδιο Τίτλο Καριέρας για 9 Καμπάνιες (συμπεριλαμβανομένης της 1ης φοράς που πετύχατε το τίτλο). Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, πρέπει να φτάσετε τον Τίτλο Αμοιβής σε 4 από τις τελευταίες 9 Καμπάνιες (την τρέχουσα καμπάνια και τις τελευταίες 8). Αυτή θα διατηρηθεί ως κυλιόμενη διαδικασία με τις 9 Καμπάνιες ως βάση.
 - 4 Αν κάποιος με τίτλο Director και πάνω δεν πετύχει εκ νέου τον Τίτλο Καριέρας του/της 4 φορές σε 9 καταλόγους και δεν πληρωθεί για τον τίτλο αυτόν το χρηματικό έπαθλο, τότε ο Τίτλος Καριέρας του/της θα γίνει ο υψηλότερος Τίτλος Καριέρας που του έχει απονεμηθεί για τουλάχιστον 4 φορές κατά τις εν λόγω 9 Καμπάνιες, αλλά σε κάθε περίπτωση δεν θα υποβιβάζεται ποτέ σε επίπεδο κατώτερο του Senior Team Manager.
 - 5 Οι Brand Partners που είχαν επιτύχει μία φορά τον Τίτλο Καριέρας Director ή ανώτερο και έχασαν στη συνέχεια τον τίτλο αυτό, θα πρέπει να επιβεβαιώσουν τον τίτλο αυτόν για τουλάχιστον 4 από 9 Καμπάνιες, προτού να ξαναπάρουν αυτόν τον Τίτλο Καριέρας για 2η φορά. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, θα πληρώνονται με βάση τον τίτλο αμοιβής τους, πράγμα που σημαίνει ότι μπορεί να έχουν έναν Τίτλο Αμοιβής που είναι υψηλότερος από τον Τίτλο Καριέρας τους.
 - 6 Αυτό σημαίνει ότι μπορεί να ανεβείτε ή να κατεβείτε περισσότερους από έναν τίτλους κάθε φορά, ανάλογα με τον υψηλότερο Τίτλο Αμοιβής που έχετε πετύχει 4 φορές κατά τη διάρκεια των προηγούμενων 9 Καμπανιών.
- Ανατρέξτε στις ενότητες ηλεκτρονικής μάθησης για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο απόκτησης των τίτλων.

Ο τίτλος σας θα καθορίζεται από ένα συνδυασμό παραγόντων

Τα προσωπικά Bonus Points (PBP):
Οι PBP αντιπροσωπεύουν το σύνολο των BP που έχετε συγκεντρώσει από τις προσωπικές σας αγορές ως Brand Partner και από τους VIP πελάτες σας.

Γραμμή Προϋπόθεσης 100BP:
Η Γραμμή Προϋπόθεσης 100BP είναι μια γραμμή με τουλάχιστον έναν Bonus Qualified Brand Partner (100 PBP και άνω) οπουδήποτε στη γραμμή. Μπορεί να είναι σε απεριόριστο βάθος.

Γραμμή με Τίτλο:
Η Γραμμή με Τίτλο (π.χ. γραμμή με τίτλο Director) είναι μια γραμμή στην οποία υπάρχει τουλάχιστον ένας Τίτλος Αμοιβής. Μπορεί να είναι σε απεριόριστο βάθος.

Downline Bonus Points (DBP):
Τα DB P είναι το συνολικό άθροισμα όλων των PBP που έχουν οι Brand Partners στο δίκτυο του Brand Partner, με απεριόριστη έκταση. Τα DBP αντιπροσωπεύουν το συνολικό μέγεθος του δικτύου.

Κανόνας της ισχυρότερης γραμμής:
Αυτός ο κανόνας δηλώνει ότι για τους τίτλους από Director και πάνω μπορείτε να πάρετε έως και το 50% των πόντων που απαιτούνται για τον τίτλο σας από τα δικά σας PBP ή/και από κάθε μία από τις ξεχωριστές γραμμές.

BP Personal Generation:
Για τον τίτλο του Director και πάνω, πρέπει να έχετε πάντα ένα ελάχιστο επίπεδο BP στην Προσωπική σας Ομάδα (Generation). Αυτός ο κανόνας σας ενθαρρύνει να συνεχίσετε να δημιουργείτε νέους Leaders στην Personal Generation σας.

Νέος Director+Generation
Τουλάχιστον μία φορά κάθε 17 καμπάνιες, ως Executive Director ή πάνω, πρέπει να έχετε κάποιον από την Προσωπική Γενιά σας να πετυχαίνει τον τίτλο του Director για 1η φορά. Δεν χρειάζεται να επιβεβαιώσει τον τίτλο. Αυτό σας επιτρέπει να συνεχίσετε να αναπτύσσετε την ομάδα σας για μακροπρόθεσμη επιτυχία.

Δείτε τις πλήρεις περιγραφές στο Γλωσσάριο

Πώς μπορείτε να αναπτυχθείτε

Στους πίνακες μπορείτε να διαβάσετε σχετικά με τα κριτήρια που πρέπει να πληροίτε για τους τίτλους, τα Unilevel Bonuses και τα Generation Bonus.

Τίτλοι:

	Τίτλοι	Προσωπικά Bonus Points (PBP)	Downline Bonus Points (DBP)	Κανόνας της ισχυρότερης γραμμής	BP Προσωπικής Γενιάς	Γραμμή Προϋπόθεσης 100BP	Γραμμή με Τίτλο	Νέος Director (κάθε 17 καρπάνιες)
Directors	Senior President Director	300	700 000	350 000	3 000	8	5 Director+ και 3 Sapphire Director+	1
	President Director	300	320 000	160 000	3 000	8	6 Director+ και 2 Sapphire Director+	1
	Executive Director	300	160 000	80 000	3 000	8	7 Director+ και 1 Sapphire Director+	1
	Double Diamond Director	300	80 000	40 000	3 000	6	6 Director+	-
	Diamond Director	300	40 000	20 000	3 000	4	4 Director+	-
	Sapphire Director	300	22 000	11 000	3 000	4	2 Director+	-
	Gold Director	300	12 500	6 250	3 000	4	1 Brand Partner Platinum+ και 1 Director+	-
	Director	300	7 000	3 500	3 000	4	2 Brand Partner Platinum+	-
Managers	Senior Team Manager	300	3 500	-	-	4	1 Brand Partner Silver+ και 1 Brand Partner Platinum+	-
	Team Manager	250	1 800	-	-	3	2 Brand Partner Silver+	-
Brand Partner	Brand Partner Platinum	200	1 000	-	-	-	-	-
	Brand Partner Gold	150	500	-	-	-	-	-
	Brand Partner Silver	125	300	-	-	-	-	-
	Brand Partner Bronze	100	200	-	-	-	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-	-	-	-

Unilevel Bonuses:

	Τίτλοι	Επίπεδο 1	Επίπεδο 2	Επίπεδο 3	Επίπεδο 4	Επίπεδο 5
Directors	Senior President Director	12%	9%	5%	2%	1%
	President Director	12%	9%	5%	2%	1%
	Executive Director	12%	9%	5%	2%	1%
	Double Diamond Director	12%	9%	5%	2%	1%
	Diamond Director	12%	9%	5%	2%	1%
	Sapphire Director	12%	9%	5%	2%	1%
	Gold Director	12%	9%	5%	2%	-
	Director	12%	9%	5%	2%	-
Managers	Senior Team Manager	12%	8%	4%	-	-
	Team Manager	12%	7%	3%	-	-
Brand Partner	Brand Partner Platinum	11%	6%	-	-	-
	Brand Partner Gold	10%	5%	-	-	-
	Brand Partner Silver	9%	-	-	-	-
	Brand Partner Bronze	8%	-	-	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-	-

Generation Bonuses:

	Τίτλοι	Προσωπική Γενιά	Director+ Γενιά 1	Director+ Γενιά 2	Director+ Γενιά 3	Director+ Γενιά 4	Director+ Γενιά 5
Directors	Senior President Director	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	President Director	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Executive Director	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Double Diamond Director	1%	3%	2%	1%	1%	-
	Diamond Director	1%	3%	2%	1%	-	-
	Sapphire Director	1%	3%	2%	-	-	-
	Gold Director	1%	3%	-	-	-	-
	Director	1%	-	-	-	-	-
Managers	Senior Team Manager	-	-	-	-	-	-
	Team Manager	-	-	-	-	-	-
Brand Partner	Brand Partner Platinum	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Gold	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Silver	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Bronze	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-	-	-

Γλωσσάρι

ΕΝΕΡΓΟΣ BRAND PARTNER

Ένας Brand Partner με Προσωπικά Bonus Points σε μια συγκεκριμένη Περίοδο Καμπάνιας. Τα Προσωπικά Bonus Points είναι το σύνολο των προσωπικών σας παραγγελιών ως Brand Partner και των παραγγελιών των συνδεδεμένων VIP πελατών.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ/ACTIVITY

Ποσοστό (%) των Μελών που έχουν Προσωπικά Bonus Points κατά την τρέχουσα Περίοδο Καμπάνιας.

BONUS: Τα Bonus είναι μια ανταμοιβή που μπορείτε να επιτύχετε επικοινωνώντας την επιχειρηματική ευκαιρία σε άλλους για να γίνουν μέλη της Oriflame και να εξελιχθούν σε Leaders.

BONUS POINTS (BP)

Κάθε προϊόν δίνει έναν αριθμό Bonus Points. Τα πιο ακριβά προϊόντα και σετ δίνουν περισσότερα Bonus Points. BP= BV του υπολογιζόμενου προϊόντος δια την εκάστοτε τιμή σε ευρώ ενός BP. Η εκάστοτε τιμή σε ευρώ ενός BP μπορεί να αναπροσαρμόσει σύμφωνα με τις συνθήκες της αγοράς. Μπορείτε να βρείτε την εκάστοτε τρέχουσα τιμή της αναλογίας BP/BV στον ιστότοπο της Oriflame στο Mobile Office στο πεδίο Success Plan, μαζί με τις διαφορές διακυμάνσεις των BP ανάλογα με τις διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων.

BONUS-QUALIFIED BRAND PARTNER

Ένας Bonus Qualified Brand Partner είναι ένας Brand Partner που έχει συγκεντρώσει 100 BP σε μια Καμπάνια. Δεν είναι απαραίτητο τα 100 BP να είναι από τις προσωπικές του παραγγελίες, οπότε ένας Brand Partner μπορεί να είναι bonus qualified ακόμα κι αν δεν έχει κάνει προσωπικές παραγγελίες, και τα 100 BP να είναι από τις παραγγελίες των VIP Πελατών του.

ΓΡΑΜΜΗ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΗΣ 100BP

Η Γραμμή Προϋπόθεσης 100BP είναι μια γραμμή με τουλάχιστον έναν Bonus Qualified Brand Partner (100 BP και άνω) οπουδήποτε στη γραμμή σε απεριόριστο βάθος.

BUSINESS VOLUME (BV)

Η καθαρή αξία των προϊόντων με μέγιστη Προσωπική Κλιμακωτή Έκπτωση ύψους 30%, χωρίς ΦΠΑ και λοιπές επιβαρύνσεις. Η προμήθεια υπολογίζεται ως ποσοστό επί των συνολικών BV. Ο ακριβής υπολογισμός του Business Volume ενδέχεται να διαφέρει λίγο, ανάλογα με τις διαφορετικές κατηγορίες των προϊόντων. Τα ακριβή BV είναι διαθέσιμα στον ιστότοπο της Oriflame.

ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΕΠΑΘΛΑ

Εφάπαξ χρηματικό έπαθλο που σας χορηγείται την πρώτη φορά που θα κατακτήσετε έναν νέο τίτλο στο Success Plan της Oriflame επειδή αναπτύξατε και εκπαιδεύσατε το Δίκτυό σας, αρχίζοντας με τον τίτλο του Director.

CORE TEAM

Η Core Team αποτελείται από Brand Partners που δεσμεύονται να γίνουν Leaders. Συνήθως αποτελείται από τρεις έως πέντε Brand Partners.

ΠΕΛΑΤΗΣ

Άτομο που αγοράζει προϊόντα από εσάς ή από οποιονδήποτε Brand Partner της Oriflame.

ΤΙΜΗ ΠΕΛΑΤΗ

Η τιμή στην οποία πληρώνουν οι πελάτες τα προϊόντα.

DIAMOND TEAM

Περιλαμβάνει τους τίτλους του Diamond Director και του Double Diamond Director.

DIRECTOR TEAM

Περιλαμβάνει τους τίτλους του Director, του Gold Director και του Sapphire Director.

DOWNLINE/ΔΙΚΤΥΟ

Όλοι οι Brand Partners κάτω από εσάς στο Δίκτυό σας.

DOWNLINE BONUS POINTS (DBP)

Το DBP είναι το συνολικό άθροισμα όλων των PBP που έχουν συσσωρευτεί από όλους τους Brand Partners στο δίκτυο ενός Brand Partner. Τα DBP είναι τα δικά σας PBP και τα PBP όλων όσων είναι κάτω από εσάς, μέχρι το τέλος του δικτύου. Το DBP δείχνει του συνολικό μέγεθος του δικτύου.

ΚΑΜΠΑΝΙΑ

Η περίοδος μιας Καμπάνιας είναι συνήθως 21 ημέρες. Η Καμπάνια χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό των bonus, των κριτηρίων για την απόκτηση ενός τίτλου, των κριτηρίων για τη συμμετοχή σε συνέδρια και των προσφορών του καταλόγου.

ΤΙΤΛΟΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ

Χρησιμοποιείται για αναγνώριση και για τη διεκδίκηση χρηματικών επάθλων. Αυτός είναι ο τίτλος που μοιράζετε με την ομάδα σας. Όταν επιτυγχάνετε για πρώτη φορά έναν νέο Τίτλο Καριέρας, αυτός ο νέος Τίτλος Καριέρας ισχύει για ολόκληρη την Καμπάνια κατά την οποία τον επιτύχατε.

EXECUTIVE TEAM

Περιλαμβάνει τον Τίτλο Καριέρας του Executive Director.

FIRST-LINE BRAND PARTNERS

Οι Brand Partners που έχετε συστήσει/εγγράψει εσείς οι ίδιοι απευθείας.

ΓΕΝΙΑ/GENERATION

Μια γενιά είναι μια ομάδα που έχει σχηματιστεί στο δίκτυο ενός Brand Partner, ξεκινώντας από τον Brand Partner που έχει τίτλο καριέρας Director ή υψηλότερο και συμπεριλαμβάνει όλους όσους βρίσκονται κάτω από αυτόν, μέχρι τον επόμενο τίτλο καριέρας Director ή ανώτερο, χωρίς όμως να συμπεριλαμβάνει τον επόμενο τίτλο καριέρας. Όταν ένας Brand Partner της Προσωπικής Γενιάς σας φτάσει στον τίτλο καριέρας του Director, θα φύγει από την Προσωπική Γενιά σας και θα δημιουργήσει τη δική του Γενιά, μαζί με τους Brand Partners του.

ΑΝΕΝΕΡΓΟΣ BRAND PARTNER

Ένας Brand Partner χωρίς Προσωπικά Bonus Points (PBP) σε μια συγκεκριμένη Περίοδο Καμπάνιας. Ένας Brand Partner μπορεί να είναι ανενεργός 1ας περιόδου (είχε PBP στην Καμπάνια πριν από την τρέχουσα), ανενεργός 2 περιόδων (είχε PBP πριν από δύο Καμπάνιες), ανενεργός 3 περιόδων (είχε PBP πριν από τρεις Καμπάνιες και δεν θα ανήκει στα ενεργά μέλη στο κλείσιμο της τρέχουσας Καμπάνιας, εκτός αν προκύψουν PBP).

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΣ BRAND PARTNER ΤΗΣ ORIFLAME

Συχνά αναφέρεται και ως «Brand Partner». Ένα άτομο, είτε είναι Brand Partner, Manager, Director ή Leader, ο οποίος εγγράφεται και πληρώνει τέλη εγγραφής στην Oriflame.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΣ DIRECTOR ΤΗΣ ORIFLAME

Συχνά αναφέρεται και ως «Director». Η έννοια αυτή περιέχει όλα τα επίπεδα, από τον Director μέχρι το ανώτατο επίπεδο Director, τον Senior President Director.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΣ MANAGER ΤΗΣ ORIFLAME

Συχνά αναφέρεται ως «Manager». Η έκφραση αυτή περιλαμβάνει τα επίπεδα του Team Manager και του Senior Team Manager.

LEADER

Η έννοια αυτή αναφέρεται στους Brand Partners της Oriflame που ηγούνται άλλων Brand Partners. Χρησιμοποιείται για όλα τα επίπεδα, από τον Team Manager έως τον ανώτατο τίτλο, τον Senior President Director.

ΓΡΑΜΜΗ

Μια γραμμή αποτελείται από έναν First-Line Brand Partner και ολόκληρο το Downline του.

ΕΠΙΠΕΔΟ

Οι Brand Partners στην Προσωπική σας Ομάδα κάτω από το First Line υπολογίζονται σε επίπεδα.

ΟΜΑΔΑ MANAGER

Περιέχει τους τίτλους Team Manager και Senior Team Manager.

ΕΝΕΡΓΑ ΜΕΛΗ

Όλα τα Μέλη (Brand Partners και VIP Πελάτες) που έχουν Προσωπικά Bonus Points εντός των τελευταίων 3 Περιόδων/Καταλόγων. Για VIP πελάτες, Personal Bonus Points μπορούν να συγκεντρωθούν από δικές τους παραγγελίες. Για Brand Partners, Προσωπικά Bonus Points μπορούν να δημιουργηθούν από τις δικές τους παραγγελίες και τις παραγγελίες των συνδεδεμένων VIP πελατών.

NEW DIRECTOR+GENERATION (NDG)

Τουλάχιστον μία φορά κάθε 17 καμπάνιες, εσείς ως Leader πρέπει να έχετε κάποιον που να επιβεβαιώνει το τίτλο του Director για πρώτη φορά. Η απαίτηση αυτή ξεκινά από τον τίτλο του Executive Director. Η NDG σας ενθαρρύνει να συνεχίσετε να αναπτύσσετε την ομάδα σας για τη μακροπρόθεση επιτυχία της καριέρας σας και της καριέρας των μελών του δικτύου σας.

ΔΙΚΤΥΟ

Στο Success Plan της Oriflame, ο όρος αυτός αναφέρεται σε όλους τους Brand Partners στο Downline σας, συμπεριλαμβανομένων των Directors με Τίτλο Καριέρας ή υψηλότερο και των Downlines τους.

ΤΙΤΛΟΣ ΑΜΟΙΒΗΣ

Καθορίζει τι κερδίζετε. Βασίζεται στις επιδόσεις της τρέχουσας Καμπάνιας και, ως εκ τούτου, ενδέχεται να διαφέρει κατά τη διάρκεια οποιασδήποτε Περιόδου Καμπάνιας. Όταν κλείνει κάθε Καμπάνια, ο Τίτλος Αμοιβής σας είναι ο τίτλος που έχετε κατά το κλείσιμο της καμπάνιας.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ BONUS POINTS (PBP)

Το PBP είναι το σύνολο των Bonus Point (BP) που έχει ένας Brand Partner στο κωδικό του και στους VIP Πελάτες του σε οποιαδήποτε Καμπάνια.

BP ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΓΕΝΙΑΣ/PERSONAL GENERATION

Για τον τίτλο του Director και πάνω, πρέπει να έχετε πάντα ένα ελάχιστο επίπεδο BP στην Προσωπική Γενιά σας. Αυτός ο κανόνας σας ενθαρρύνει να συνεχίσετε να δημιουργείτε νέους Leaders στην Προσωπική Γενιά σας.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΓΕΝΙΑ (PG)

Η Προσωπική Γενιά σας περιλαμβάνει όλους τους Brand Partners που έχουν γίνει μέλη απευθείας από εσάς (η Πρώτη σας Γραμμή), καθώς και τα δίκτυα τους - αλλά όχι τους Brand Partners που έχουν φτάσει οι ίδιοι στον Τίτλο Καριέρας του Director ή ανώτερο και τα Downlines τους. Μπορεί να αναφέρεται και ως Προσωπική Ομάδα.

ΟΜΑΔΑ PRESIDENT

Περιλαμβάνει τους τίτλους President Director και Senior President Director.

ONLINE ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ SHARE & EARN

Είναι το αποκλειστικό διαδικτυακό εργαλείο μάρκετινγκ που διατίθεται για όλους τους Brand Partners. Κοινοποιώντας τον σύνδεσμο που δημιουργήθηκε ειδικά για εσάς, θα σας δώσει την ευκαιρία, μεταξύ άλλων, να προσκαλέσετε νέους VIP Πελάτες και να αυξήσετε τα κέρδη σας από τις διαδικτυακές αγορές τους, καθώς και να μοιραστείτε μαζί τους την επιχειρηματική ευκαιρία που προσφέρει η Oriflame.

ΧΟΡΗΓΟΣ

Ένας Χορηγός εντάσσει νέους Brand Partners στην Oriflame, τους εκπαιδεύει και τους υποστηρίζει στις δραστηριότητές τους. Εσείς είστε ο Χορηγός για τους Brand Partners του επιπέδου σας.

ΚΑΝΟΝΑΣ ΤΗΣ ΙΣΧΥΟΤΕΡΗΣ ΓΡΑΜΜΗΣ

Ο κανόνας αυτός λέει ότι για τους τίτλους από Director και πάνω μπορείτε να πάρετε έως και το 50% των πόντων που απαιτούνται για τον τίτλο σας από τα δικά σας PBP η/και από κάθε μία από τις ξεχωριστές γραμμές

ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΔΟΜΗΣ

Υπάρχουν δύο τύποι απαιτήσεων δομής για την οικοδόμηση μιας σταθερής επιχείρησης: οι Γραμμές Προϋπόθεσης 100BP και οι Γραμμές με Τίτλους.

ΓΡΑΜΜΗ ΜΕ ΤΙΤΛΟ

Η Γραμμή με Τίτλο (π.χ. γραμμή με τίτλο Director) είναι μια γραμμή εντός της οποίας έχει απονεμηθεί τουλάχιστον ένας Τίτλος Αμοιβής. Μπορεί να είναι σε απεριόριστο βάθος.

UPLINE

Ο δικός σας Χορηγός και όλοι οι Brand Partners πάνω από τον Χορηγό σας είναι το upline σας.

VIP ΠΕΛΑΤΗΣ

Ένα άτομο που εγγράφεται ως Πελάτης στην Oriflame χωρίς χρέωση εγγραφής με την πρόθεση να αγοράζει προϊόντα Oriflame από το διαδίκτυο.

Οι υπολογισμοί και τα παραδείγματα που παρουσιάζονται στο παρόν έγγραφο είναι ενδεικτικά και μόνο. Η Oriflame δεν παρέχει εγγυήσεις σχετικά με τα κέρδη. Τα πραγματικά οικονομικά αποτελέσματα ενδέχεται να διαφέρουν μεταξύ των Brand Partners και εξαρτώνται από παράγοντες όπως οι δεξιότητες, η επιχειρηματική εμπειρία, η ατομική ικανότητα, η προσπάθεια και ο χρόνος που επενδύει κάθε Brand Partner.

Εγχειρίδιο πολιτικής: Κώδικας δεοντολογίας και Κανόνες συμπεριφοράς

Είναι σημαντικό να διαβάσετε τον Κώδικα δεοντολογίας (ο «Κώδικας») και τους Κανόνες συμπεριφοράς (οι «Κανόνες») της Oriflame, καθώς αποτελούν αναπόσπαστο μέρος των όρων της αίτησης για να γίνει κάποιος μέλος. Ο Brand Partners της Oriflame πρέπει να συμμορφώνονται με τον Κώδικα και τους Κανόνες, καθώς και με οποιεσδήποτε τροποποιήσεις τους που έχουν δημοσιευτεί στο ενημερωτικό δελτίο ή έχουν κοινοποιηθεί με άλλο τρόπο στον Brand Partner της Oriflame.

Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να τερματίσει ανά πάσα στιγμή και με άμεση ισχύ τη συνδρομή οποιουδήποτε Brand Partner της Oriflame, ο οποίος έχει παράσχει ψευδείς πληροφορίες στην αίτηση εγγραφής ή ο οποίος παραβιάζει

τον Κώδικα ή τους Κανόνες. Οι Brand Partners της Oriflame που έχουν διαγραφεί χάνουν όλα τα δικαιώματα και τα προνόμια που συνοδεύουν τη συνδρομή τους, συμπεριλαμβανομένου του δικτύου τους. Ο Κώδικας και οι Κανόνες αποσκοπούν στην προστασία σας, για να διασφαλίσουν ότι όλοι οι Brand Partners της Oriflame πληρούν τα ίδια υψηλά πρότυπα. Σύμφωνα με τα δεοντολογικά πρότυπα της Oriflame, οι Brand Partners της Oriflame οφείλουν να συμμορφώνονται και θα συμμορφώνονται με όλες τις νομικές απαιτήσεις της χώρας όπου διεξάγουν επιχειρηματικές δραστηριότητες για την Oriflame, ακόμη και αν ορισμένες υποχρεώσεις δεν διατυπώνονται στον Κώδικα ή στους Κανόνες.

Κώδικας δεοντολογίας της Oriflame

Ως Brand Partner της Oriflame, συμφωνώ να εκτελώ τις επιχειρηματικές δραστηριότητές μου για την Oriflame σύμφωνα με τις ακόλουθες αρχές:

1. Θα τηρώ και θα ακολουθώ τους Κανόνες όπως ορίζονται στο παρόν επίσημο Εγχειρίδιο πολιτικής της Oriflame και σε άλλα έντυπα της Oriflame. Θα τηρώ όχι μόνο το «γράμμα» αλλά και το «πνεύμα» των Κανόνων.
2. Βασική μου αρχή κατά τη συνεργασία μου με οποιονδήποτε γνωρίζω με την ιδιότητά μου ως Brand Partner της Oriflame είναι να του φέρομαι τόσο δίκαια όσο θα ήθελα να φέρονται και σε εμένα.
3. Θα παρουσιάζω τα προϊόντα της Oriflame, τις ευκαιρίες κερδοφορίας που προσφέρει η Oriflame, τις σχετικές εκπαιδεύσεις και τις άλλες ευκαιρίες και οφέλη που προσφέρει η Oriflame στους πελάτες και τους Brand Partners μου με ειλικρίνεια. Οτιδήποτε αναφέρω προφορικώς ή γραπτώς θα αφορά μόνο το προϊόν, τα κέρδη και τις άλλες ευκαιρίες που αναφέρονται στα επίσημα έντυπα της Oriflame (συμπεριλαμβανομένου του Παραρτήματος I).

4. Θα είμαι ευγενικός/ή και και πρόθυμος/η στην εξυπηρέτηση και λήψη παραγγελιών από τους πελάτες μου, καθώς και στη διαχείριση των παραπόνων. Θα ακολουθώ τις διαδικασίες που περιγράφονται στα επίσημα έντυπα της Oriflame για την αντικατάσταση των προϊόντων.

5. Θα αποδέχομαι και θα εκτελώ τις διάφορες αρμοδιότητες που αναλαμβάνουν οι Brand Partners της Oriflame (και εκείνες του ενός Χορηγού και του Director (όπως αναφέρονται παραπάνω) όταν προαχθώ σε αυτά τα επίπεδα ευθύνης), όπως ορίζονται στα επίσημα έντυπα της Oriflame.

6. Θα συμπεριφέρομαι με τέτοιο τρόπο ώστε να επιδεικνύω πάντα τα ύψιστα πρότυπα ακεραιότητας, ειλικρίνειας και ευθύνης.

7. Δεν θα χρησιμοποιώ σε καμία περίπτωση το δίκτυο της Oriflame για την προώθηση προϊόντων ή υπηρεσιών άλλων από αυτές που έχουν εγκριθεί από την Oriflame. Θα ακολουθώ τη μέθοδο διανομής απευθείας στους καταναλωτές και, ως εκ τούτου, δεν θα πραγματοποιώ πωλήσεις μέσω οποιωνδήποτε καταστημάτων λιανικής.

8. Θα σέβομαι τους νόμους και τους κανονισμούς της χώρας όπου δραστηριοποιούμαι για την Oriflame και των χωρών υποδοχής μου, εάν έχω αναπτύξει μια διεθνή ομάδα.

9. Αντιλαμβάνομαι ότι η συμμόρφωση με τον παρόντα Κώδικα και τους Κανόνες αποτελεί προϋπόθεση για τη συνδρομή μου στην Oriflame.

Κώδικας δεοντολογίας της Oriflame

1. Ορισμοί
Α. Ο όρος «Brand Partner της Oriflame», για τους σκοπούς του παρόντος εγγράφου, περιλαμβάνει κάθε Brand Partner της Oriflame, ανεξαρτήτως τίτλου και επιπέδου (συμπεριλαμβανομένων των Group Managers, των Directors και άλλων ανώτερων θέσεων).
Β. Σύνδεσμος Share & Earn: Είναι το αποκλειστικό διαδικτυακό εργαλείο μάρκετινγκ που είναι διαθέσιμο για όλους τους Brand Partners για να προσκαλέσετε νέους VIP πελάτες και να αυξήσετε τα κέρδη σας από τις διαδικτυακές αγορές τους, καθώς και για να μοιραστείτε μαζί τους την επιχειρηματική ευκαιρία που προσφέρει η Oriflame σε επιλεγμένες χώρες.
Γ. Ο όρος «Oriflame» στο παρόν έγγραφο αναφέρεται στην τοπική οντότητα Oriflame με την οποία έχετε συμβληθεί υπογράφοντας την Αίτηση εγγραφής Brand Partner, εκτός εάν ορίζεται διαφορετικά.
Δ. Ο όρος «Γραμμή χορηγίας» περιλαμβάνει τον Brand Partner της Oriflame, τον Χορηγό, και ούτω καθεξής, ενώ η Γραμμή τελειώνει με την Oriflame.
Ε. Ο όρος «Προσωπική ομάδα» αναφέρεται σε όλους τους Brand Partners της Oriflame που έχουν γίνει μέλη άμεσα και έμμεσα από έναν Brand Partner της Oriflame.
ΣΤ. Ως «Ομάδα» νοείται ολόκληρο το δίκτυο συμπεριλαμβανομένων όλων των Brand Partners, των Managers και των μελών τους.
Ζ. Ως «Έντυπα της Oriflame» νοείται το Success Plan - που περιέχει το παρόν Εγχειρίδιο πολιτικής, τους καταλόγους προϊόντων, το Ενημερωτικό δελτίο και κάθε άλλη πληροφορία που εκτυπώνεται ή δημοσιεύεται στην επίσημη ιστοσελίδα της Oriflame.
Η. Ως «Χορηγός» νοείται το πρόσωπο που εγγράφει ως μέλος ένα νέο άτομο στην Oriflame.
Λέξεις που αρχίζουν με κεφαλαίο αλλά δεν ορίζονται στο παρόν, έχουν την ίδια έννοια όπως στα προηγούμενα τμήματα του Success Plan.

2. Συνδρομή
2.1 Για να γίνει κάποιος υποψήφιος Brand Partner της Oriflame θα πρέπει κατά κανόνα να τον συστήσει ένας υφιστάμενος εγγεγραμμένος Brand Partner της Oriflame. Υπό ορισμένες συνθήκες, η Oriflame μπορεί να διορίσει έναν μελλοντικό Brand Partner της Oriflame σε οποιοδήποτε δίκτυο.
2.2 Ένα άτομο μπορεί να είναι μέλος της Oriflame υπό μία μόνο ιδιότητα, είτε άμεσα είτε έμμεσα. Έμμεση συνδρομή είναι η συνδρομή μέσω π.χ. της ιδιοκτησίας μετοχών σε μια εταιρεία που είναι εγγεγραμμένη ως Brand Partner της Oriflame.
2.3 Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να απορρίψει οποιαδήποτε αίτηση ή εκ νέου αίτηση.
2.4 Ο αιτών πρέπει να έχει την εκ του νόμου προβλεπόμενη ηλικία για να γίνει Brand Partner της Oriflame. Η Oriflame μπορεί, κατά την απόλυτη διακριτική της ευχέρεια, να εγκρίνει άλλους αιτούντες με την προϋπόθεση της γραπτής συγκατάθεσης του κηδεμόνα (των κηδεμόνων) τους.
2.5 Μέλη μπορούν να γίνουν μόνο ιδιώτες ή εταιρείες περιορισμένης ευθύνης ή κοινωνίες προσώπων, όταν τα μέρη τους είναι είτε σύζυγοι είτε γονέας και παιδί/παιδιά με βάση την εγκεκριμένη από την Oriflame διαδικασία εκχώρησης της επιχείρησης. Κάθε νομική οντότητα πρέπει να αναφέρει το όνομα του προσώπου που είναι εξουσιοδοτημένο να ενεργεί για λογαριασμό της, καθώς και τυχόν περιορισμούς στην εξουσιοδότησή του. Οι Partners είναι αλληλεγγύως υπεύθυνοι και η Oriflame μπορεί να διεκδικήσει όλες τις οφειλές από έναν από τους δύο ή και από τους δύο σε περίπτωση μη πληρωμής.

2.6 Ένας Brand Partner της Oriflame μπορεί να αποχωρήσει από την εταιρεία εντός 30 ημερών από την προσχώρησή του (ή και περισσότερο, αν αυτό προβλέπεται από την τοπική νομοθεσία) και να ανακτήσει από την Oriflame όλα τα χρήματα που κατέβαλε για την εγγραφή του, καθώς και όλα τα απαιτούμενα υλικά και προϊόντα εκκίνησης.
2.7 Οι Brand Partners της Oriflame μπορούν να παραιτηθούν από την ιδιότητα μέλους τους ανά πάσα στιγμή μετά την πάροδο 30 ημερών από την εγγραφή τους με γραπτή ειδοποίηση προς την Oriflame. Σε αυτές τις περιπτώσεις, η Oriflame δεν έχει καμία υποχρέωση να προβεί σε οποιαδήποτε από τις επιστροφές χρημάτων που αναφέρονται στο σημείο 2.6 ανωτέρω.
2.8 Η ιδιότητα μέλους του Brand Partner της Oriflame θα λήξει 12 μήνες μετά την εγγραφή του.
2.9 Η ιδιότητα μέλους μπορεί να ανανεωθεί με την καταβολή του ετήσιου τέλους συνδρομής που θα αναφέρεται στο πρώτο τιμολόγιο μετά τη συμπλήρωση του ενός έτους από την εγγραφή.
2.10 Σε περίπτωση που ο/η σύζυγος ενός Brand Partner της Oriflame επιθυμεί να γίνει Brand Partner της Oriflame και αυτός, οι δύο σύζυγοι θα πρέπει είτε να υποστηρίξει ο ένας τον άλλο στο πλαίσιο της ίδιας ιδιότητας μέλους (με τη μορφή εταιρείας περιορισμένης ευθύνης ή κοινωνίας προσώπων) είτε, αν υποστηρίζονται χωριστά, κάτω από τη σύζυγο ή τον σύζυγο που έγινε πρώτος Brand Partner της Oriflame. Εάν ο/η σύζυγος εγγραφεί ξεχωριστά ως μέλος, κάθε χρηματικό έπαθλο που απονέμεται στον/στη σύζυγο θα αφαιρείται από κάθε υψηλότερο χρηματικό έπαθλο που απονέμεται στον/στη σύζυγο που εντάχθηκε πρώτος/η - εάν το εν λόγω χρηματικό έπαθλο είναι αποτέλεσμα της λήξης της ιδιότητας μέλους του/της συζύγου που κατατάσσεται δεύτερος/η για οποιοδήποτε λόγο.
2.11 Πρώην Brand Partners της Oriflame (ή οι σύζυγοι πρώην Brand Partners της Oriflame) μπορούν να υποβάλουν αίτηση επανεγγραφής ως μέλη υπό τους ακόλουθους όρους:
α) Έχουν παρέλθει τουλάχιστον έξι μήνες από τη λήξη της προηγούμενης εγγραφής τους ως μέλη λόγω παύτησης (εκτός εάν συμφωνηθεί διαφορετικά με την Oriflame).
β) Η νέα αίτηση πρέπει να αναφέρει ότι υποβάλλεται βάσει του κανόνα αυτού.
γ) Ένας πρώην Brand Partner της Oriflame μπορεί να υποβάλει αίτηση αμέσως για να γίνει ξανά Brand Partner, χωρίς να διευκρινίσει ότι ήταν πρώην Brand Partner της Oriflame, εάν έχει τουλάχιστον 12 μήνες αδράνειας μετά τη λήξη της συνδρομής του, όταν η λήξη του κωδικού του οφείλεται στη μη ανανέωση της συνδρομής.
2.12 Η Oriflame έχει το δικαίωμα του να καταγγείλει έναν Brand Partner για τυχόν παραβίαση του Κώδικα Δεοντολογίας ή/και των Κανόνων συμπεριφοράς.
2.13 Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να αναστείλει τη συνδρομή ενός Brand Partner της Oriflame για έως και 12 μήνες με άμεση ισχύ, εν αναμονή της διερεύνησης παραβίασης των Κανόνων.

3. Διατήρηση γραμμών χορηγίας
3.1 Οι Brand Partners της Oriflame επιτρέπεται να εγγραφούν εκ νέου σε διαφορετική γραμμή χορηγίας μόνο εάν παραιτηθούν από τη συνδρομή τους και υποβάλουν αίτηση για νέα συνδρομή σύμφωνα με την παράγραφο 2.11. Εάν παραιτηθούν, ολόκληρη η Ομάδα τους χάνεται και μεταφέρεται στον αρχικό Χορηγό τους.
3.2 Η μεταφορά μιας ομάδας από ένα άτομο σε άλλο είναι δυνατή μόνο σε ειδικές περιπτώσεις και κατά την αποκλειστική διακριτική ευχέρεια της Oriflame.
3.3 Οι Brand Partners της Oriflame που επιθυμούν να μεταφέρουν το κωδικό τους μπορούν να το πράξουν μόνο στο τέλος του επόμενου συγγενούς τους (κατά την κρίση της Oriflame). Για τον λόγο αυτόν, θα πρέπει να στείλουν στην Oriflame μια επιστολή με την οποία να ζητούν μια τέτοια μεταφορά. Οι Brand Partners της Oriflame που έχουν μεταβιβάσει το κωδικό τους βάσει αυτού του κανόνα μπορούν να υποβάλουν εκ νέου αίτηση εγγραφής, εφόσον έχουν παρέλθει τουλάχιστον έξι μήνες από τη μεταβίβαση της τελευταίας συνδρομής τους.

3.4 Σε περίπτωση θανάτου ενός Brand Partner της Oriflame, η Συνδρομή θα τερματιστεί εντός τριών μηνών από την ημέρα του θανάτου, υπό την προϋπόθεση ότι δεν υποβληθεί αίτηση μεταφοράς του κωδικού από τους στενούς συγγενείς σύμφωνα με την παράγραφο 6.4. Μετά τη λήξη της σύμβασης, όλες οι εκκρεμείς πληρωμές προς τον αποβιώσαντα Brand Partner της Oriflame θα καταβληθούν στον/στους εξουσιοδοτημένο/ους κληρονόμο/ους του. Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να ζητήσει έγγραφο που αποδεικνύουν την εξουσιοδότηση του/των κληρονόμου/ων ως προϋπόθεση για να προχωρήσει σε οποιαδήποτε πληρωμή.
3.5 Δεν επιτρέπεται η μεταφορά μιας Ομάδας ή μέρους μιας Ομάδας.

4. Αρμοδιότητες ενός Brand Partner Γενικές αρμοδιότητες
4.1 Οι Brand Partners της Oriflame οφείλουν να συμμορφώνονται με όλους τους νόμους, κανονισμούς και κώδικες πρακτικής που ισχύουν για τη συνδρομή τους, συμπεριλαμβανομένων όλων των φορολογικών νόμων και κανονισμών σχετικά με την εγγραφή τους και την υποβολή στοιχείων στις αρμόδιες φορολογικές αρχές. Οι Brand Partners της Oriflame δεν πρέπει να διεξάγουν καμία δραστηριότητα που μπορεί να δυσφημίσει είτε τους ίδιους είτε την Oriflame.
4.2 Οι Brand Partners της Oriflame πρέπει να λαμβάνουν τα κατάλληλα μέτρα για να διασφαλίζουν την προστασία όλων των προσωπικών πληροφοριών που παρέχονται από έναν πελάτη, έναν δυνητικό πελάτη ή έναν άλλο Brand Partner της Oriflame, σύμφωνα με τους τοπικούς νόμους που ισχύουν για την προστασία της ιδιωτικής ζωής και των δεδομένων.

Ευθύνες έναντι των πελατών
4.3 Οι Brand Partners της Oriflame δεν θα εφαρμόζουν παραπλανητικές, παράνομες ή αθέμιτες πρακτικές προώθησης
4.4 Από την αρχή της επαφής του με έναν καταναλωτή, ο Brand Partner της Oriflame θα συστήνεται με την ιδιότητά του και θα εξηγεί τον σκοπό για τον οποίο προσεγγίζει τον πελάτη ή τον σκοπό της περίπτωσης. Ο Brand Partner της Oriflame μεριμνά για την πλήρη διαφάνεια της ταυτότητάς του ως Brand Partner της Oriflame σε οποιαδήποτε σχετική επικοινωνία που πραγματοποιεί, είτε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, ιστότοπου, σελίδας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, κ.λπ. Πρέπει να παρέχονται σαφή ονόματα και στοιχεία επικοινωνίας, καθώς και πληροφορίες ότι ο αποστολέας δεν είναι επίσημος αντιπρόσωπος της Oriflame. Η λέξη «Ανεξάρτητος» θα πρέπει να προστίθεται πάντοτε πριν από τη λέξη «Brand Partner της Oriflame» σε οποιαδήποτε αναφορά στην ταυτότητά του, όπως σε υπογραφές ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, επαγγελματικές κάρτες, στον ιστότοπο, σε σελίδες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και άλλα παρόμοια.
4.5 Οι Brand Partners της Oriflame θα πρέπει να παρέχουν στους πελάτες τους ακριβείς και πλήρεις εξηγήσεις και επιδείξεις των προϊόντων τους σχετικά με την τιμή και, κατά περίπτωση, τους όρους πίστωσης, τους όρους πληρωμής, την περίοδο υπαναχώρησης, συμπεριλαμβανομένων των πολιτικών επιστροφής, των όρων εγγύησης, της εξυπηρέτησης μετά την αγορά και των ημερομηνιών παράδοσης. Οι Brand Partners της Oriflame παρέχουν ακριβείς και κατανοητές απαντήσεις σε όλες τις ερωτήσεις των πελατών.
4.6 Σε περίπτωση που πραγματοποιούν οποιοδήποτε αναφορές σχετικά με την αποτελεσματικότητα των προϊόντων, οι Brand Partners της Oriflame θα περιορίζονται μόνο στις προφορικές ή γραπτές αναφορές σχετικά με αυτά που έχουν εγκριθεί από την Oriflame.
4.7 Για όλα τα προϊόντα που παρέχονται στους πελάτες της, οι Brand Partners της Oriflame θα παρέχουν ή θα θέτουν στη διάθεση του πελάτη μια φόρμα παραγγελίας προϊόντων ή οποία: θα αναφέρει συγκεκριμένα την Oriflame, τον Brand Partner της Oriflame που πραγματοποιεί τη σύσταση, συμπεριλαμβανομένου του ονόματος, της διεύθυνσης και του αριθμού τηλεφώνου τους, όλων των σημαντικών όρων της αγοράς, των όρων εγγύησης, των λεπτομερειών και των περιορισμών ή της εξυπηρέτησης μετά την αγορά, της διάρκειας της εγγύησης και των μέσων αποκατάστασης που διατίθενται στον πελάτη.

4.8 Οι Brand Partners της Oriflame δεν θα χρησιμοποιούν μαρτυρίες ή αναφορές που είναι μη εγκεκριμένες, αναληθείς, παραχρησμένες ή άλλως μη εφαρμόσιμες, δεν σχετίζονται με την προσφορά ή χρησιμοποιούνται με οποιονδήποτε τρόπο για να παραπλανήσουν τον πελάτη.
4.9 Οι Brand Partners της Oriflame δεν θα χρησιμοποιούν συγκρίσεις που είναι παραπλανητικές. Τα σημεία σύγκρισης πρέπει να βασίζονται σε γεγονότα που μπορούν να τεκμηριωθούν. Οι Brand Partners της Oriflame δεν θα δυσφημίζουν άλλα οποιαδήποτε άλλη εταιρεία, επιχείρηση ή προϊόν, ούτε άμεσα ούτε έμμεσα. Οι Brand Partners της Oriflame δεν θα επωφελούνται αθέμιτα από την υπεραξία που συνδέεται με την εμπορική επωνυμία και οποιοδήποτε σύμβολο άλλης εταιρείας, επιχείρησης ή προϊόντος.
4.10 Οι Brand Partners της Oriflame θα επιτρέπουν στους πελάτες τους να ακυρώσουν μια παραγγελία εντός της εκάστοτε ισχύουσας περιόδου υπαναχώρησης και να λάβουν επιστροφή χρημάτων για τυχόν προϊόντα που έχουν ήδη παραδοθεί και τα οποία μπορούν να προωθηθούν ως καινούργια. Όταν ένας πελάτης ζητήσει την ενεργοποίηση της εγγύησης ικανοποίησης της Oriflame, ο Brand Partner της Oriflame θα προσφέρει στον πελάτη την επιλογή πλήρους επιστροφής της τιμής αγοράς ή πλήρους πίστωσης ή αντικατάστασης με το ίδιο ή άλλο προϊόν Oriflame. Η περίοδος υπαναχώρησης και η εγγύηση ικανοποίησης της Oriflame θα πρέπει να γνωστοποιούνται σαφώς στους πελάτες.
4.11 Ο Brand Partner της Oriflame θα πραγματοποιεί προσωπικές, τηλεφωνικές ή ηλεκτρονικές επικοινωνίες σε λογικά πλαίσια και κατά τη διάρκεια εύλογων ωρών εντός της ημέρας ώστε να μην προκαλέσει οποιαδήποτε ενόχληση. Ο Brand Partner της Oriflame θα διακόπτει οποιαδήποτε επίδειξη ή παρουσίαση κατά την αιτήματος του καταναλωτή.
4.12 Οι πληροφορίες που παρέχει ο Brand Partner της Oriflame στον καταναλωτή θα παρέχονται με σαφή και κατανοητό τρόπο, λαμβάνοντας δεόντως υπόψη τις αρχές της καλής πίστης στις εμπορικές συναλλαγές και τις αρχές που διέπουν την προστασία όσων δεν είναι σε θέση, σύμφωνα με την εθνική νομοθεσία, να δώσουν τη συγκατάθεσή τους, όπως οι ανήλικοι.
4.13 Οι Brand Partners της Oriflame δεν καταχωρούν την εμπιστοσύνη μεμονωμένων καταναλωτών και σέβονται την έλλειψη εμπορικής εμπειρίας των καταναλωτών ούτε εκμεταλλεύονται την ηλικία, την ασθένεια, τη διανοητική ή σωματική αδυναμία, την ευπιστία, την έλλειψη κατανόησης ή την έλλειψη γλωσσικών γνώσεων των καταναλωτών.
4.14 Οι Brand Partners της Oriflame δεν πρέπει να παρακινούν ένα άτομο να αγοράσει προϊόντα δηλώνοντας ότι ο πελάτης μπορεί να μειώσει ή να ανακτήσει την τιμή αγοράς συστήνοντας υποψήφιους πελάτες στον Brand Partner της Oriflame για παρόμοιες αγορές, εάν οι εν λόγω μειώσεις ή η ανάκτηση εξαρτώνται από κάποιο μελλοντικό γεγονός.
4.15 Οι Brand Partners της Oriflame εκτελούν τις παραγγελίες των πελατών εγκαίρως.
Ευθύνες έναντι άλλων Partners της Oriflame
4.16 Οι Brand Partners της Oriflame δεν πρέπει να κλέβουν έναν υποψήφιο από άλλους Brand Partners της Oriflame, ούτε να προσελκύουν τους Brand Partners της Oriflame στη γραμμή χορηγίας ενός άλλου Brand Partner της Oriflame.
4.17 Οι Brand Partners της Oriflame δεν πρέπει να παραιοιούν ψευδώς τις πραγματικές ή πιθανές αγορές ή τα κέρδη των Brand Partners της Oriflame. Οποιοδήποτε δηλώσεις κερδών και αγορών πρέπει να είναι: α) αληθείς, ακριβείς και να παρουσιάζονται με τρόπο που δεν είναι ψευδής, ανακριβής ή παραπλανητικός και β) με βάση τεκμηριωμένα και βάσιμα γεγονότα στη σχετική αγορά. Οι υποψήφιοι Brand Partners της Oriflame πρέπει: γ) να ενημερώνονται ότι τα πραγματικά κέρδη και οι αγορές διαφέρουν από άτομο σε άτομο και εξαρτώνται από τις δεξιότητες του Brand Partner, τον χρόνο και την προσπάθεια που καταβάλει και άλλους παράγοντες και δ) να λαμβάνουν επαρκείς πληροφορίες ώστε να είναι δυνατή η εύλογη αξιολόγηση των προοπτικών εξασφάλισης εισοδήματος.

4.18 Οι Brand Partners της Oriflame δεν θα χρεώνουν σε άλλους Brand Partners ή υποψήφιους Brand Partners αμοιβές για οποιοδήποτε υλικό ή υπηρεσίες που δεν έχουν δημιουργηθεί/εγκριθεί από την Oriflame, εκτός από αμοιβές για την κάλυψη εξόδων που σχετίζονται άμεσα με μη υποχρεωτική εκπαίδευση ή συναντήσεις που οργανώνονται από τον Brand Partner της Oriflame. Οποιοδήποτε υλικό μάρκετινγκ το οποίο αναπτύσσεται από τους Brand Partners πρέπει να είναι σύμφωνο με τις πολιτικές και τις διαδικασίες της Oriflame. Οι Brand Partners της Oriflame που προωθούν συγκεκριμένο, νόμιμο επιτρεπόμενο διαφημιστικό ή εκπαιδευτικό υλικό σε άλλους Brand Partners της Oriflame:

i) θα προσφέρουν μόνο υλικά που συμμορφώνονται με τα ίδια πρότυπα που τηρεί η Oriflame, ii) θα απαγορεύεται να καθιστούν την αγορά των εν λόγω υλικών υποχρεωτική για άλλους Brand Partners της Oriflame, iii) θα παρέχουν βοηθήματα προώθησης σε εύλογο και δίκαιο κόστος, χωρίς σημαντικό κέρδος για τον Partner της Oriflame, το οποίο θα είναι ισοδύναμο με παρόμοιο υλικό που διατίθεται γενικά στην αγορά και iv) θα διαθέτουν γραπτή πολιτική για τις επιστροφές που είναι ίδια με την πολιτική για τις επιστροφές της Oriflame.

4.19 Οι Brand Partners της Oriflame θα επικοινωνούν σε λογικά πλαίσια και κατά τη διάρκεια εύλογων ωρών εντός της ημέρας ώστε να μην προκληθεί οποιαδήποτε ενόχληση.

4.20 Η Oriflame δεν επιβάλλει στους Partners της όρους για ελάχιστες αγορές, είτε σε ποσότητες είτε σε αξία. Ομοίως, ένας Brand Partner της Oriflame δεν θα υποχρεώνει ούτε θα αναγκάζει τα άτομα των οποίων είναι χορηγός να παραγγέλλουν μέσω αυτού, να παραγγέλλουν οποιοδήποτε ελάχιστες ποσότητες ή να διατηρήσουν απόθεμα των προϊόντων. Όλοι οι Brand Partners της Oriflame μπορούν να παραγγείλουν οποιοδήποτε ποσότητες απευθείας από την Oriflame, αλλά ενδέχεται να χρεωθούν με έξοδα διακίνησης και ταχυμεταφοράς ανάλογα με το μέγεθος της παραγγελίας. Εναπόκειται στην κρίση κάθε Brand Partner της Oriflame να καθορίσει εάν θα πρέπει να διατηρεί οποιοδήποτε απόθεμα, ανάλογα με την αναμενόμενη κατανάλωση. Οι Brand Partners της Oriflame δεν θα απαιτούν ούτε θα ενθαρρύνουν άλλους Brand Partners της Oriflame να αγοράζουν παράλογες ποσότητες αποθεμάτων ή βοηθημάτων πωλήσεων. Ένας Brand Partner της Oriflame δεν πρέπει να διατηρεί περισσότερα αποθέματα από αυτά που αναμένεται εύλογα να προωθήσει ή να καταναλώσει.

4.21 Οι Brand Partners της Oriflame δεν θα χρησιμοποιούν το δίκτυο της Oriflame για υλικά, προϊόντα ή προγράμματα μάρκετινγκ που δεν έχουν εγκριθεί επίσημα από την Oriflame και δεν συνάδουν με τις πολιτικές και τις διαδικασίες της Oriflame.

4.22 Η Brand Partners της Oriflame δεν θα δελεάζουν αυστηματικά ούτε θα προσελκύουν direct sellers άλλων εταιρειών.

4.23 Οι Brand Partners της Oriflame δεν θα δυσφημίζουν άδικο τα προϊόντα, τα πλάνα προώθησης και μάρκετινγκ ή οποιοδήποτε άλλο χαρακτηριστικό άλλων εταιρειών.

4.24 Οι Brand Partners της Oriflame δεν έχουν καμία σχέση εργασίας με την Oriflame. Κατά την παρουσίαση της επιχειρηματικής ευκαιρίας που προσφέρει η Oriflame σε άλλους, οι Brand Partners της Oriflame πρέπει να δηλώνουν σαφώς τον ανεξάρτητο χαρακτήρα αυτής της επιχείρησης και το γεγονός ότι δεν θα έχουν σχέση εργασίας με την Oriflame.

4.25 Οι Brand Partners της Oriflame δεν έχουν καμία εξουσία να δεσμεύουν ή να αναλαμβάνουν υποχρεώσεις για λογαριασμό της Oriflame. Θα αποζημιώνουν την Oriflame για τυχόν έξοδα ή ζημιές που θα προκύψουν από οποιαδήποτε μη συμμόρφωση με τους παρόντες Κανόνες.

4.26 Ένας Brand Partner της Oriflame δεν μπορεί να υποβάλλει παραγγελίες στο όνομα ενός άλλου Brand Partner της Oriflame, χωρίς την προηγούμενη γραπτή έγκριση του εν λόγω Brand Partner της Oriflame.

4.27 Κατά την ανάπτυξη της δικής τους Προσωπικής Ομάδας, οι Brand Partners της Oriflame διασφαλίζουν ότι όλοι οι νέοι Brand Partners της Oriflame θα τηρούν τους όρους πίστωσης, εφόσον προσφέρεται πίστωση.

4.28 Από τη στιγμή που θα γίνει Χορηγός, ένας Brand Partner της Oriflame θα φροντίζει να εκπαιδεύει και να παρακινεί τους Brand Partners της Oriflame για τους οποίους είναι χορηγός.

4.29 Ένας Brand Partner της Oriflame δεν μπορεί να συμμετέχει σε συνεντεύξεις σχετικά με την Oriflame με οποιοδήποτε μέσο, είτε μέσω τηλεόρασης, διαδικτύου, ραδιοφώνου, περιοδικών κ.λπ., ούτε να χρησιμοποιεί διαφημιστικά μέσα (συμπεριλαμβανομένης της viral διαφήμισης μέσω SMS, διαδικτύου, κ.λπ.) για σκοπούς εμπορικής προώθησης της Oriflame χωρίς την προηγούμενη γραπτή συγκατάθεση της Oriflame.

4.30 Οι Brand Partners της Oriflame δεν θα συμμετέχουν σε διαλόγους στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης που παραιοούν ή παρέχουν εσφαλμένες ή παραπλανητικές πληροφορίες για την Oriflame, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της, ή που μπορεί γενικά να οδηγήσουν σε δυσφήμιση της Oriflame. Δείτε παρακάτω το κεφάλαιο «Διάλογος στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης -10 Χρυσοί Κανόνες».

5. Άλλοι κανόνες και πολιτικές

5.1 Δεν υπάρχουν αποκλειστικές περιοχές ή δικαιώματα δικαιόχρησης στο πλαίσιο της πολιτικής της Oriflame. Κανένας Brand Partner της Oriflame δεν έχει την εξουσία να χορηγεί, να προωθεί, να εκχωρεί ή να μεταβιβάζει μια τέτοια περιοχή ή δικαίωμα δικαιόχρησης. Κάθε Brand Partner της Oriflame είναι ελεύθερος να δραστηριοποιείται σε οποιαδήποτε περιοχή της χώρας εγγραφής του.

5.2 Οι Brand Partners της Oriflame πρέπει να σέβονται το γεγονός ότι η Oriflame δραστηριοποιείται σε ορισμένες αγορές και όχι σε όλες τις χώρες παγκοσμίως, τηρώντας αυστηρά τις υποχρεώσεις τους όσον αφορά στην ασφάλεια των προϊόντων, την καταχώριση των προϊόντων, τις εισαγωγές και άλλους κανόνες που ενδέχεται να ισχύουν για τις εμπορικές συναλλαγές στις αντίστοιχες χώρες. Η Oriflame δεν φέρει καμία ευθύνη για τυχόν ζημιές, διαφορές ή αξιώσεις που προκύπτουν ή σχετίζονται με διασυνοριακές εμπορικές συναλλαγές που διεξάγονται από Partners της Oriflame σε χώρες εκτός των αγορών στις οποίες δραστηριοποιείται η Oriflame. Ως εκ τούτου, η Oriflame θα θεωρεί τους Brand Partners της Oriflame πλήρως υπεύθυνους για οποιαδήποτε τέτοιες αξιώσεις.

5.3 Ένας Brand Partner της Oriflame είναι ανεξάρτητος από την Oriflame. Ο μόνος τίτλος που μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε επαγγελματικές κάρτες, άλλο έντυπο υλικό ή σε επικοινωνίες μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου είναι «Ανεξάρτητος (Brand) Partner» ή «Ανεξάρτητος (Brand) Partner της Oriflame» και, κατά περίπτωση, «Ανεξάρτητος Beauty Manager» και «Ανεξάρτητος Beauty Director».

5.4 Το διαφημιστικό υλικό, ο online σύνδεσμος Share & Earn και οποιοσδήποτε εφαρμογές κοινωνικής δικτύωσης, που παρέχονται από την Oriflame, μπορούν να χρησιμοποιηθούν όπως ορίζεται χωρίς περαιτέρω έγκριση. Εξυπακούεται ότι οι Brand Partners της Oriflame δεν μπορούν να καταχωρίσουν ή να φιλοξενούν ιστότοπο ή αρχική σελίδα με το όνομα τομέα που περιλαμβάνει τη λέξη «Oriflame». Οι Brand Partners της Oriflame μπορούν να παραπέμπουν τους επισκέπτες στους επίσημους ιστότοπους, τα ιστολόγια και άλλες σελίδες της Oriflame. Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να εγκρίνει εκ των προτέρων τυχόν υλικό που πρόκειται να δημοσιευτεί.

Η πολιτική για τη διαδικτυακή παρουσία των Brand Partners της Oriflame περιγράφεται περαιτέρω στην παρακάτω Πολιτική για τους Partner στο Διαδίκτυο (Παράρτημα 2).

5.5 Τα εμπορικά σήματα, τα λογότυπα και η επωνυμία Oriflame αποτελούν ιδιοκτησία της Oriflame Cosmetics AG και δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιούνται από τον Brand Partner της Oriflame, ούτε σε έντυπο υλικό ούτε να δημοσιεύονται στο Διαδίκτυο, χωρίς την προηγούμενη γραπτή συγκατάθεση της Oriflame. Εφόσον ληφθεί τέτοια συγκατάθεση, τα εμπορικά σήματα και τα λογότυπα πρέπει να χρησιμοποιούνται ακριβώς όπως αναφέρεται στις κατευθυντήριες γραμμές της Oriflame.

5.6 Κανένας Brand Partner της Oriflame δεν μπορεί να παράγει ή να προμηθεύεται από οποιαδήποτε πηγή εκτός της Oriflame οποιοδήποτε αντικείμενο στο οποίο είναι τυπωμένα ή εμφανίζονται τα εμπορικά σήματα ή τα λογότυπα της εταιρείας, εκτός εάν έχει εγκριθεί εγγράφως από την Oriflame.

5.7 Κάθε έντυπο υλικό της Oriflame, βίντεο, φωτογραφίες και ο σχεδιασμός τους προστατεύονται από πνευματικά δικαιώματα και δεν επιτρέπεται να αναπαραχθούν εν όλω ή εν μέρει από οποιονδήποτε, ούτε σε έντυπο υλικό ούτε να δημοσιευθούν στο Διαδίκτυο, χωρίς την προηγούμενη γραπτή έγκριση της Oriflame. Όταν χρησιμοποιείται υλικό που προστατεύεται από πνευματικά δικαιώματα, είναι υποχρεωτικό να γίνεται αναφορά στα πνευματικά δικαιώματα της Oriflame με ορατό και σαφή τρόπο.

5.8 Κανένας Brand Partner της Oriflame δεν θα προωθεί επιδεικνύει ή παρουσάζει τα προϊόντα της Oriflame σε οποιοδήποτε κατάστημα λιανικής πώλησης, ηλεκτρονικό κατάστημα, πλατφόρμα δημοπρασιών ή αντίστοιχα μέρη. Κανένα έντυπο υλικό της Oriflame δεν μπορεί να προωθείται ή να προβάλλεται σε τέτοια καταστήματα λιανικής πώλησης. Εγκαταστάσεις που τεχνικά δεν είναι καταστήματα λιανικής πώλησης, όπως τα ινστιτούτα αισθητικής, μπορούν να χρησιμοποιούνται ως χώροι προβολής, αλλά όχι πώλησης των προϊόντων.

5.9 Το περιεχόμενο των ιστότοπων της Oriflame, όπως κείμενα, γραφικά, φωτογραφίες, σχέδια και προγράμματα προστατεύονται επίσης από πνευματικά δικαιώματα και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για οποιαδήποτε εμπορική χρήση χωρίς την προηγούμενη γραπτή έγκριση της Oriflame.

5.10 Απαγορεύεται αυστηρά το spamming (η κατάχρηση ηλεκτρονικών συστημάτων ανταλλαγής μηνυμάτων για την αδιάκριτη αποστολή ανεπιθύμητων μαζικών μηνυμάτων). Ένας Brand Partner της Oriflame πρέπει τον αριθμό των διαφημιστικών μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στους τελικούς πελάτες, έτσι ώστε κάθε μεμονωμένος παραλήπτης να μην λαμβάνει περισσότερα από ένα μηνύματα την εβδομάδα. Τα μηνύματα αυτά δεν δύνανται να αποστέλλονται για λογαριασμό της Oriflame και, ως εκ τούτου, η πλήρης ευθύνη για το περιεχόμενο τους βαρύνει τον αποστολέα.

5.11 Σε καμία περίπτωση δεν επιτρέπεται σε κανένα πρόσωπο να επανασυσκευάσει ή να μεταβάλει με οποιονδήποτε τρόπο τη συσκευασία ή την επισήμανση των προϊόντων. Τα προϊόντα της Oriflame πρέπει να προωθούνται μόνο στην αρχική τους συσκευασία.

5.12 Τα προϊόντα της Oriflame δεν προκαλούν βλάβες ή τραυματισμούς εάν χρησιμοποιούνται για τον προβλεπόμενο σκοπό τους και σύμφωνα με τις παρεχόμενες οδηγίες. Η Oriflame διατηρεί ασφάλιση αστικής ευθύνης για τα προϊόντα της. Η ασφάλιση καλύπτει τραυματισμό ή ζημία σε περίπτωση ελαττωματικού προϊόντος, αλλά δεν καλύπτει απρόσεκτη ή αμελή εφαρμογή ή ακατάλληλη χρήση ενός προϊόντος.

5.13 Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να αφαιρέσει, ανά πάσα στιγμή, την αξία ληξιπρόθεσμων τιμολογίων από τυχόν κέρδη ή μπόνους που οφείλονται στον Brand Partner της Oriflame.

5.14 Η Oriflame έχει το δικαίωμα να αλλάξει τις τιμές και τη σειρά προϊόντων της χωρίς προηγούμενη ειδοποίηση. Η Oriflame δεν θα παρέχει μπόνους ή οποιαδήποτε άλλη αποζημίωση για τυχόν απώλειες που προκλήθηκαν λόγω μεταβολών των τιμών, αλλαγών στη σειρά ή σε προϊόντα που είναι εκτός αποθέματος.

5.15 Εάν ζητηθεί κατά τη λήξη της σχέσης ενός Brand Partner με την Oriflame, η Oriflame συμφωνεί:

- α) να επαναγοράσει τα προϊόντα από τον Brand Partner. Για να χορηγήσει η Oriflame επιστροφή χρημάτων, πρέπει να πληρούνται όλες οι ακόλουθες προϋποθέσεις: - οι επιστροφές πρέπει να πραγματοποιούνται εντός 12 μηνών από την ημερομηνία αγοράς, και - θα επιστρέφεται το 90% της αρχικής καθαρής τιμής που καταβλήθηκε, μετά την αφαίρεση τυχόν κερδών, μπόνους ή χρηματικών επάθλων που καταβλήθηκαν στο δίκτυο, και
- τα επιστρεφόμενα εμπορεύματα πρέπει να είναι επί του παρόντος εμπορεύσιμα αποθέματα της Oriflame, συμπεριλαμβανομένων οποιουδήποτε προωθητικού υλικού, βοηθημάτων προώθησης ή kit που έχουν αναπτυχθεί από την Oriflame, Για τους σκοπούς της παρούσας ρήτρας α), ως αποθέματα της Oriflame που είναι επί του παρόντος εμπορεύσιμα νοούνται τα προϊόντα που: - δεν έχουν χρησιμοποιηθεί, ανοιχτεί ή αλλοιωθεί με οποιονδήποτε τρόπο - και - δεν έχει παραβληθεί η ημερομηνία λήξης τους - και
- εξακολουθούν να διατίθενται από την Oriflame στους καταλόγους της.

5.17 Εάν ένας Brand Partner της Oriflame εμπλέκεται με οποιονδήποτε τρόπο, είτε νόμιμα είτε άλλως, σε οποιαδήποτε διαφορά ή δραστηριότητα που μπορεί να συνεπάγεται ή να επιπράξει αρνητικά την Oriflame ή τη φήμη της, ο εν λόγω Brand Partner της Oriflame πρέπει να ενημερώσει αμέσως την Oriflame.

5.18 Η Oriflame διατηρεί το δικαίωμα να επεκτείνει ή να αναθεωρήσει άμεσα το Success Plan της, τα κριτήρια εγγραφής μελών ή τον Κώδικα και τους Κανόνες.

6. Δικαιώματα και ευθύνες των Directors και οποιουδήποτε στελέχους ανώτερου επιπέδου

Εκτός από τους παραπάνω γενικούς κανόνες που ισχύουν για όλους τους Brand Partners της Oriflame, ισχύουν οι ακόλουθοι κανόνες ειδικά για τους Directors και ανώτερα στελέχη. Η παραβίαση οποιοδήποτε από τους εν λόγω ειδικούς κανόνες θα έχει ως αποτέλεσμα την άμεση απώλεια του τίτλου του Director (ή ανώτερου) και των προνομίων που τον συνοδεύει - συμπεριλαμβανομένης οποιασδήποτε σχετικής αμοιβής - και μπορεί να οδηγήσει ακόμη και στη διακοπή της ιδιότητας μέλους.

6.1 Ως Director (ή ανώτερος), πρέπει να εξυπηρετείτε τους Personal Group Partners κατά τη διάρκεια κάθε Περιόδου Καταλόγου, μεριμνώντας για τα εξής:

- α) Εγγράφοντας νέα μέλη και αναπτύσσοντας συνεχώς την Προσωπική σας Ομάδα.
- β) Βοηθώντας, καθοδηγώντας και παρακινώντας τα μέλη της Προσωπικής Ομάδας.
- α) Διεξάγοντας περιοδικές συναντήσεις για την εκπαίδευση, την παρακίνηση, τον καθορισμό στόχων και την παρακολούθησή τους.
- α) Εκπαιδεύοντας τους Brand Partners της Oriflame να είναι πιο αποδοτικοί όταν δραστηριοποιούνται για την Oriflame.
- ε) Διατηρώντας συχνή επικοινωνία και παρέχοντας ενημέρωση σχετικά με ημερομηνίες συναντήσεων, τους τόπους διεξαγωγής, τα νέα προϊόντα, εκπαιδευτικές συνεδρίες κ.λπ.
- β) Συμμετέχοντας σε όλα τα σεμινάρια και τις συναντήσεις που διοργανώνει η Oriflame.
- γ) Εφαρμόζοντας τον Κώδικα και τους Κανόνες και λειτουργώντας ως παράδειγμα προς μίμηση.
- β) Συμμετέχοντας σε επαγγελματικές συναντήσεις με την Oriflame στις οποίες σας καλεί να παρευρεθείτε ο Area Sales Manager στον οποίο αναφέρεστε.

6.2 Ένας Director (ή ανώτερος) δεν μπορεί να εκπροσωπεί (ή/και να είναι μέλος) οποιασδήποτε άλλης εταιρείας direct Sales.

6.3 Εάν ο/η σύζυγος ενός Director (ή οποιουδήποτε στελέχους ανώτερου επιπέδου) είναι εκπρόσωπος ή/και μέλος οποιασδήποτε άλλης εταιρείας κοινωνικών πωλήσεων, ο/η σύζυγος δεν επιτρέπεται να συμμετέχει στις συναντήσεις και τις εκδηλώσεις της Oriflame και οι δραστηριότητες του/της συζύγου πρέπει να διαχωρίζονται από την Oriflame. Οι Directors (ή ανώτερα στελέχη) πρέπει να ενημερώσουν την Oriflame εάν ο/η σύζυγος είναι εκπρόσωπος ή/και μέλος οποιασδήποτε άλλης εταιρείας direct Sales.

6.4 Σε περίπτωση θανάτου ενός Director (ή ανώτερου στελέχους), ο κωδικός μπορεί να κληροδοτηθεί στους συγγενείς του Director (ή ανώτερου στελέχους) σύμφωνα με το δίκαιο της εκάστοτε χώρας. Η γραπτή αίτηση για το κωδικό πρέπει να υποβληθεί εντός 3 μηνών από την ημερομηνία του θανάτου. Εάν δεν ληφθεί τέτοια αξίωση, ο κωδικός θα τερματιστεί. Για λόγους σαφήνειας, ο νόμιμος δικαιούχος του κωδικού πρέπει να συμφωνήσει και να συμμορφώνεται με τους όρους και τις προϋποθέσεις που ισχύουν για τους partners.

6.5 Ένας Director (ή ανώτερος στέλεχος) πρέπει να ακολουθεί τυχόν πρόσθετους κανόνες ή οδηγίες που ανακοινώνονται κατά καιρούς εγγράφως από την Oriflame.

7. Διαδικασία διαχείρισης καταγγελιών

Κάθε καταγγελία που βασίζεται σε παραβιάσεις του Κώδικα δεοντολογίας ή των Κανόνων συμπεριφοράς απευθύνεται στο τμήμα υποστήριξης της Oriflame ή/και στον Managing Director της εταιρείας Oriflame που δραστηριοποιείται στην εν λόγω χώρα. Το όργανο που θα είναι υπεύθυνο για τη διαχείριση των καταγγελιών σε κάθε αγορά της Oriflame διευθύνεται από τον Managing Director (Code Administrator της Oriflame) της τοπικής εταιρείας Oriflame.

Παράρτημα 1

Οδηγίες για θέματα επικοινωνίας

Όταν προσεγγίζετε έναν πελάτη/υποψήφιο μέλος της Oriflame:

Τι να κάνετε:

- Συστηθείτε και παρουσιάστε την Oriflame
- Εξηγήστε τον σκοπό της επικοινωνίας σας και τα είδη των προϊόντων που έχει η Oriflame
- Προσπαθήστε να απαντήσετε σε όλες τις ερωτήσεις με δίκαιο, ειλικρινή και κατανοητό τρόπο
- Αναφερθείτε μόνο στα προϊόντα που έχουν εγκριθεί από την Oriflame. Παραπέμψτε τον στον ιστότοπο της Oriflame, όπου μπορεί να διαβάσει περισσότερα για τα προϊόντα και πληροφορίες σχετικά με αυτά
- Σεβαστείτε την ιδιωτικότητα και άλλα προσωπικά ζητήματα που μπορεί να σας αναφέρει το άτομο (π.χ. χρόνος, τόπος, ηλικία, φυσική κατάσταση)
- Σταματήστε να παρέχετε οποιοσδήποτε πληροφορίες (και αποχωρήστε) αν σας ζητηθεί να το κάνετε
- Συλλέγετε ή/και αποθηκεύετε μόνο προσωπικά δεδομένα πελατών ή δυνητικών πελατών μόνο όταν αυτό απαιτείται και φροντίζετε να χειρίζεστε και να προστατεύετε τα εν λόγω προσωπικά δεδομένα σύμφωνα με την τοπική νομοθεσία για την προστασία της ιδιωτικότητας και των προσωπικών δεδομένων
- Κάθε φορά που προωθείτε προϊόντα της Oriflame:
 - ενημερώνετε τον πελάτη για την ορθή τιμή των προϊόντων, τους όρους πληρωμής και την ημερομηνία παράδοσης
 - παρέχετε στον πελάτη ένα έντυπο της παραγγελίας κατά τη στιγμή της αγοράς

- ενημερώνετε τον πελάτη σχετικά με την περίοδο υπαναχώρησης για την ακύρωση μιας παραγγελίας εντός συγκεκριμένου χρονικού διαστήματος, καθώς και για το δικαίωμά του να επιστρέψει και να λάβει επιστροφή χρημάτων για τα προϊόντα που του παραδόθηκαν και μπορούν να προωθηθούν ως καινούργια
- Ενημερώνετε σχετικά με τις εγγυήσεις προϊόντων, εξυπηρέτηση μετά την αγορά και διαδικασίες χειρισμού μη συμμορφούμενων προϊόντων της Oriflame.
- Κατά την παρουσίαση σε υποψήφιους partners:
 - ενημερώστε τους ότι τα πραγματικά κέρδη και οι πωλήσεις θα διαφέρουν από άτομο σε άτομο και θα εξαρτώνται από τις δεξιότητες του Brand Partner, τον χρόνο και την προσπάθεια που θα καταβάλει και άλλους παράγοντες· και
 - παρέχετε τους επαρκείς πληροφορίες, ώστε να μπορούν να αξιολογήσουν σωστά τις προοπτικές απόκτησης εισοδήματος.

Να θυρίζετε πάντα στην επαφή σας ότι η Oriflame είναι μια αξιόπιστη εταιρεία κοινωνικών πωλήσεων που έχει ως στόχο της να αναπτύσσει καινοτόμα προϊόντα με βιώσιμο τρόπο. Η Oriflame προσφέρει ποιοτικά προϊόντα και ευκαιρίες ανάπτυξης επιχειρηματικής δραστηριότητας. Η επιχειρηματική ευκαιρία παρέχει έναν ανεξάρτητο, διασκεδαστικό και ευέλικτο τρόπο βελτίωσης της οικονομικής θέσης του ατόμου, ενώ παράλληλα ενισχύει τις ικανότητες και την αυτοεκτίμησή του.

Τι να μην κάνετε:

- Μην πιέζετε τον πελάτη να αγοράσει ή να γίνει μέλος - δεν πειράζει αν δεν το κάνει - μπορεί να επικοινωνήσει ξανά μαζί σας, αν του έχετε δώσει την εντύπωση ότι είστε επαγγελματίας και του έχετε φερθεί σωστά
- Μην υπερεκτιμάτε τα χαρακτηριστικά του προϊόντος - παρουσιάστε με ακρίβεια και ειλικρίνεια την εμπειρία σας χρησιμοποιώντας ένα προϊόν. Να παραπέμπετε πάντα τον πελάτη στο φυλλάδιο του προϊόντος ή σε άλλες πληροφορίες που παρέχονται από την εταιρεία
- Μην υπερεκτιμάτε οποιαδήποτε γεγονότα σχετικά με:
 - τη χρήση, τα χαρακτηριστικά και τις ιδιότητες των προϊόντων Oriflame
 - την ευκαιρία δημιουργίας εσόδων που προσφέρει η Oriflame (π.χ. χρόνος και ευκολία επίτευξης επιπέδων, αναμενόμενα ποσά που κερδίζονται σε κάθε επίπεδο και γενικά την ευκολία και την πιθανότητα επιτυχίας - να θυμάστε ότι όλα εξαρτώνται από τον χρόνο και την προσπάθεια που είναι κανείς πρόθυμος να αφιερώσει και τις προσωπικές δεξιότητες κάθε ατόμου!
 - τη δική σας επιτυχία και εμπειρία στην Oriflame ή τη δήλωση επιτυχίας κάποιου άλλου ατόμου που μπορεί να μην είναι αληθής ή να είναι παραπλανητική

- Μην λέτε ψέματα, μην παραπλανάτε και μην εξαπατάτε τους άλλους και μην είστε επιθετικοί, ενοχλητικοί ή ασεβείς
- Μην διστάζετε να ενημερώσετε την επαφή σας εάν δεν γνωρίζετε ή δεν είστε σίγουροι για την απάντηση στην ερώτησή του και επικοινωνήστε με το Τμήμα Υποστήριξης Πωλήσεων της Oriflame για να μάθετε την απάντηση και επανέλθετε, αργότερα, για να τους δώσετε μια σωστή απάντηση
- Μην χρησιμοποιείτε εσφαλμένα ή χωρίς την απαιτούμενη άδεια προσωπικά δεδομένα των πελατών, άλλων συνεργατών της Oriflame ή/και υποψήφιων μελών της Oriflame
- Μην κάνετε συγκρίσεις με άλλες εταιρείες που δεν βασίζονται σε γεγονότα τα οποία μπορούν να επαληθευτούν
- Μην βλάπτετε αθέμιτα τη φήμη άλλης εταιρείας και μην προσελκύετε ή δελεάζεται συστηματικά το δυναμικό πωλήσεων άλλης εταιρείας
- Μην παρακινείτε ένα άτομο να αγοράσει προϊόντα με βάση το γεγονός ότι μπορεί να μειώσει ή να ανακτήσει την τιμή αγοράς εάν συστήσει άλλους πελάτες σε εσάς για να πραγματοποιήσουν παρόμοιες αγορές

Παράρτημα 2

Πολιτική για τους Partners στο Διαδίκτυο

Η παρούσα πολιτική αποσκοπεί να αποσαφηνίσει πώς οι Brand Partners της Oriflame μπορούν να διαμορφώσουν την παρουσία τους στο Διαδίκτυο χωρίς να παρεμβαίνουν στις δραστηριότητες προώθησης του εμπορικού σήματος της Oriflame ή να παραβιάζουν νόμους, κανόνες και συμφωνίες που σχετίζονται με πνευματικά δικαιώματα.

1. Γενικά

Η Oriflame προσφέρει στους Brand Partners της τη δυνατότητα να δημιουργήσουν έναν online Σύνδεσμο Σύστασης Share & Earn, καθώς και διάφορα άλλα παρεχόμενα από την εταιρεία εργαλεία για την προώθηση των προϊόντων της Oriflame και της ανάπτυξης της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας στο Διαδίκτυο. Αυτές οι εφαρμογές είναι σήμερα τα μόνα εγκεκριμένα ψηφιακά εργαλεία με τα οποία οι Brand Partners μπορούν να προωθούν προϊόντα, καθώς και να εμφανίζουν εικόνες και λογότυπα τα οποία ανήκουν στην Oriflame.

Επιτρέπεται επίσης στους Brand Partners να διατηρούν ιστότοπους στους οποίους θα μπορούν να επικοινωνούν σχετικά με την Oriflame, τα προϊόντα της και την επιχειρηματική ευκαιρία που προσφέρει, αρκεί να δηλώνεται σαφώς ότι δεν πρόκειται για επίσημους ιστότοπους της Oriflame. Θα πρέπει ανά πάσα στιγμή να καθίσταται σαφές ποιος βρίσκεται πίσω από τον ιστότοπο και να παρέχονται τα στοιχεία επικοινωνίας του. Ο Brand Partner πρέπει να επικοινωνεί με τα δικά του λόγια και μπορεί να παραθέτει κείμενα της Oriflame μόνο εφόσον κάνει σαφή αναφορά στην πηγή.

Ένας Brand Partner δεν μπορεί να κατασκευάσει ιστότοπους ηλεκτρονικού εμπορίου στους οποίους θα προωθούνται προϊόντα της Oriflame ή να διεξάγει με άλλο τρόπο ηλεκτρονικές εμπορικές συναλλαγές εκτός των εγκεκριμένων εφαρμογών Oriflame.

2. Όνομα τομέα

Οι Brand Partners δεν μπορούν να κατοχυρώσουν ονόματα τομέα που περιέχουν τη λέξη «oriflame». Οι Brand Partners δεν πρέπει να καταχωρούν σελίδες/ομάδες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης με ονόματα και εικόνες

που μπορεί να παραπλανήσουν τον καταναλωτή με αποτέλεσμα να πιστέψει ότι η σελίδα είναι επίσημη σελίδα/ομάδα της Oriflame:

- Το όνομα και η εικόνα μιας σελίδας/ομάδας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (π.χ. Facebook, VKontakte, Instagram) πρέπει να δηλώνουν σαφώς ότι τη διαχειρίζεται ένα φυσικό πρόσωπο, π.χ. «Η ομάδα Oriflame της Άννας» με τη φωτογραφία της ίδιας της Άννας.

- Στις σελίδες κοινωνικής δικτύωσης, το όνομα της ομάδας δεν επιτρέπεται, για παράδειγμα, να είναι «Oriflame Casablanca» με μια επίσημη εικόνα της Oriflame, π.χ. το λογότυπο της Oriflame, εικόνες της Oriflame.

3. Δήλωση αποποίησης ευθύνης

Οι Brand Partners που φιλοξενούν δικούς τους ιστότοπους και αναφέρουν ότι εργάζονται για την Oriflame πρέπει να μεριμνούν ώστε να δημοσιεύουν με σαφήνεια πληροφορίες ότι είναι είτε

- a) Ανεξάρτητοι Brand Partners της Oriflame
- b) Ανεξάρτητοι Partners της Oriflame

Οι πληροφορίες αυτές πρέπει να δημοσιεύονται με σαφήνεια στην αρχική σελίδα, καθώς και σε δήλωση αποποίησης ευθύνης που θα εμφανίζεται σε όλες τις σελίδες του ιστότοπου. Το όνομα και τα στοιχεία επικοινωνίας τους θα πρέπει να αναγράφονται στον ιστότοπο ή στις πληροφορίες για τον λογαριασμό στις σελίδες των μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Εάν ένας Brand Partner έχει έναν ιδιωτικό ιστότοπο που δεν σχετίζεται με την Oriflame, η παρούσα πολιτική δεν θα ισχύει φυσικά για τον ιστότοπο αυτόν.

4. Περιεχόμενο και αναφορές στην Oriflame

Δεν επιτρέπεται η αντιγραφή περιεχομένου από τον επίσημο ιστότοπο της Oriflame και η δημοσίευσή του με το όνομα του Partner. Εάν ένας Brand Partner συνδέει επίσημο περιεχόμενο της Oriflame με τον δικό του ιστότοπο από έναν τομέα που ανήκει στην Oriflame, αυτό θα πρέπει να το αναφέρει σαφώς.

5. Εικόνες

Οι Brand Partners δεν μπορούν να πάρουν είτε σταθερές είτε κινούμενες εικόνες από έναν επίσημο ιστότοπο της Oriflame και να τα δημοσιεύσουν στον δικό τους ιστότοπο. Όλες οι εικόνες προστατεύονται από πνευματικά δικαιώματα και η Oriflame έχει κατοχυρώσει τα δικαιώματα χρήσης τους. Τα δικαιώματα αυτά δεν καλύπτουν και τους Brand Partners.

- Κινούμενες εικόνες, βίντεο κ.λπ.: Μπορούν να κοινοποιηθούν, εάν και εφόσον η δυνατότητα αυτή είναι διαθέσιμη. Η δυνατότητα κοινής χρήσης παρέχει αυτόματη αναφορά στην τοποθεσία προέλευσης.

- Εικόνες μοντέλων ή προσώπων: Μπορούν να κοινοποιηθούν, εάν και εφόσον η δυνατότητα αυτή είναι διαθέσιμη. Η δυνατότητα κοινής χρήσης παρέχει αυτόματη αναφορά στην τοποθεσία προέλευσης.

- Εικόνες προϊόντων της Oriflame: Μπορούν να κοινοποιηθούν με ή χωρίς δυνατότητα κοινοποίησης, εφόσον αναφέρεται με εμφανή και ξεκάθαρο τρόπο ο ιστότοπος προέλευσης (για παράδειγμα: «πηγή: www.oriflame.com 2012»).

Οποιοσδήποτε αξιώσεις τρίτων που ενδέχεται να απευθύνονται στην Oriflame θα παραπέμπονται στον Brand Partner.

6. Το λογότυπο της Oriflame

Το λογότυπο της Oriflame μπορεί να χρησιμοποιηθεί στις μορφές που μπορείτε να βρείτε σε επίσημους ιστότοπους της Oriflame. Το λογότυπο δεν μπορεί να τροποποιηθεί με οποιονδήποτε τρόπο και μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο ως κεφαλίδα ή υποσέλιδα σε σελίδες, καθώς και στις υπογραφές στα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στην αρχική του μορφή.

7. Κοινοποιήσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης

Η Oriflame ενθαρρύνει την παρουσία σε ιστολόγια, ιστότοπους κοινωνικής δικτύωσης και άλλες παρόμοιες σελίδες. Οι Brand Partners ενθαρρύνονται να γράφουν σε ιστολόγια και να αφήνουν σχόλια για τα προϊόντα της Oriflame, στις περιπτώσεις που το θεωρούν σκόπιμο, αλλά πρέπει να συμμορφώνονται με το άρθρο 1.3 του Κώδικα δεοντολογίας, σχετικά με τις αναφορές στα προϊόντα. Συνιστούμε στον Brand Partner να χρησιμοποιεί όσο το δυνατόν περισσότερο τις δυνατότητες κοινοποίησης που παρέχει η Oriflame, προκειμένου να διασφαλίσει την ορθότητα της προβολής του περιεχομένου και των πληροφοριών για την πηγή.

8. Μάρκετινγκ στις μηχανές αναζήτησης

Οι Brand Partners μπορούν να αναλαμβάνουν πρωτοβουλίες μάρκετινγκ στις μηχανές αναζήτησης, όπως το Google Adwords, εάν τηρούνται οι κανόνες για την παρουσία της Oriflame στο διαδίκτυο. Επιπλέον:

- Η διαφήμιση πρέπει να υποδεικνύει σαφώς ότι δημιουργήθηκε από έναν Ανεξάρτητο Partner
- Η επικεφαλίδα δεν πρέπει να δίνει την εντύπωση ότι πρόκειται για επίσημη ή με άλλον τρόπο υποστηριζόμενη από την Oriflame διαφήμιση και

- Απαγορεύεται η χρήση της λέξης «Oriflame» ως λέξης-κλειδί. Λάβετε υπόψη ότι κάθε αγοραστής π.χ. Adwords είναι υπεύθυνος για οποιαδήποτε παράβαση κατά οποιουδήποτε άλλου κατόχου εμπορικού σήματος.

9. Αμοιβή εκπαιδεύσεων

Οι Brand Partners δεν επιτρέπεται να χρεώνουν αμοιβή για τις διαδικτυακές εκπαιδεύσεις και τα διαδικτυακά σεμινάρια, πέρα από τα άμεσα έξοδα για τη διεξαγωγή της ίδιας της εκδήλωσης.

10. Προώθηση προϊόντων στο διαδίκτυο

Οι Brand Partners επιτρέπεται να προωθούν τα προϊόντα της Oriflame στο διαδίκτυο μόνο μέσω των εγκεκριμένων εφαρμογών της Oriflame, όπως το δικό τους προσωπικό κατάστημα ομορφιάς.

Οι Brand Partners δεν επιτρέπεται να προωθούν τα προϊόντα της Oriflame μέσω ιστοσελίδων λιανικής πώλησης ή διαδικτυακών αγορών.

11. Spamming

Spamming είναι η αδιάκριτη αποστολή μαζικών αυτόκλητων μηνυμάτων, η οποία απαγορεύεται αυστηρά.

GROW
YOUR 
WAY

 **ORIFLAME**
— S W E D E N —