

ORIFLAME LOJĀLO KLIENTU/KONSULTANTU DARBĪBAS PRINCIPI

Oriflame kompānija ir LTTA un PTTAF biedrs

Oriflame ir Latvijas tiešās tirdzniecības asociācijas (LTTA) un Pasaules Tiešās tirdzniecības asociāciju federācijas biedrs (PTTAF).

Kā PTTAF biedrs, katru gadu Oriflame apņemas ievērot federācijas izstrādāto Ētikas kodeksu. Šajā Ētikas kodeksā ietvertas pamatnostādnes par to, kā uzņēmumiem, kas darbojas tiešās tirdzniecības sfērā, būtu ētiski un taisnīgi jāsadarbojas ar saviem klientiem un sadarbības partneriem.

PAMATPRINCIPI

Ir svarīgi iepazīties ar Oriflame Lojālo klientu/Konsultantu Ētikas kodeksu (Kodekss) un Izturēšanās noteikumiem (Noteikumi). Apņemšanos pildīt šos Noteikumus katrs Lojālais klients/Konsultants apstiprina, parakstot Lojālā klienta/Konsultanta iesniegumu ar Oriflame. Lojālajam klientam/Konsultantam ir jādarbojas saskaņā ar Kodeksu un Noteikumiem, kā arī jebkurām izmaiņām, ko nosaka Oriflame, publicējot tās Oriflame mājaslapā vai citādi to paziņojot Lojālajam klientam/Konsultantam.

Oriflame ir tiesības nekavējoties anulēt jebkura Lojālā Klienta/Konsultanta statusu, ja tas ir sniedzis nepatiesu informāciju Lojālā klienta/Konsultanta iesniegumā ar Oriflame, kā arī tad, ja tas ir pārkāpis Oriflame Kodeksu vai Noteikumus. Lojālie klienti/Konsultanti, kuru statuss ir anulēts, zaudē visas tiesības un priekšrocības, ko nodrošina Oriflame Lojālā klienta/Konsultanta statuss, ieskaitot izveidoto Lojālo klientu/Konsultantu tīklu. Kodekss un Noteikumi ir izstrādāti tavai aizsardzībai. To uzdevums ir nodrošināt visu Lojālo klientu/Konsultantu darbību pēc vienotiem augstiem standartiem. Saskaņā ar Oriflame ētikas standartiem, Lojālajiem klientiem/Konsultantiem ir jāievēro visas tās valsts, kurā viņi darbojas Oriflame

biznesā, likumdošanas prasības, pat ja atsevišķi nosacījumi nav iekļauti Kodeksā vai Noteikumos.

ORIFLAME ĒTIKAS KODEKSS

Kā Oriflame Lojālais klients/Konsultants es apņemos darboties saskaņā ar šādiem principiem:

1. Atbalstīšu un ievērošu Izturēšanās noteikumus, kas izklāstīti šajā un citā Oriflame literatūrā. Ievērošu ne tikai šo Noteikumu „burtu”, bet arī „garu”.
2. Galvenais princips manā darbībā Oriflame – izturēties pret citiem cilvēkiem tā, kā es gribētu, lai tie izturas pret mani.
3. Sniegšu patiesu informāciju saviem pircējiem un Lojālajiem klientiem/Konsultantiem par Oriflame produkciju un biznesa iespējām. To darot, es balstīšos uz Oriflame oficiālo literatūru. (Tostarp 1. pielikumu)
4. Būšu pieklājīgs un precīzs, apkalpojot savus pircējus, kā arī pieņemot sūdzības. Ievērošu Oriflame literatūrā noteikto produktu apmaiņas kārtību.
5. Uzņemos un pildīšu Oriflame Lojālā klienta/Konsultanta (kā arī Sponsora un Direktora, kad sasniegšu šo līmeni) pienākumus, kā tas ir paredzēts Oriflame literatūrā.
6. Mana uzvedība atbildīs augstākajiem godīguma un atbildības standartiem.
7. Nekādā gadījumā neizmantošu Oriflame Lojālo klientu/Konsultantu tīklu citu firmu produkcijas vai pakalpojumu tirgošanai. Respektēšu tiešās tirdzniecības metodi un neizmantošu nekāda cita veida mazumtirdzniecības metodes (veikali, tirgi u.tml.).
8. Ievērošu savas valsts likumus un Noteikumus. Uzsākot starptautisko sponsorēšanu, respektēšu to valstu likumus, kurās darbošos.
9. Es apzinos, ka, lai saglabātu Lojālā klienta/Konsultanta statusu, man ir jāievēro Kodekss un Noteikumi.

ORIFLAME LOJĀLO KLIENTU/KONSULTANTU ĒTIKAS KODEKSS

1. DEFINĪCIJAS

- A. „Oriflame Konsultants” – šeit un tālāk apzīmēts neatkarīgais Lojālais klients/Konsultants, neatkarīgi no nosaukuma un titula (ieskaitot, Menedžerus, Direktorus un augstāk).
- B. Šajā dokumentā, ja nav norādīts citādi, ar vārdu Oriflame ir jāsaprot SIA Oriflame Latvija.
- C. „Sponsorēšanas līnija” iekļauj Lojālo klientu/Konsultantu, viņa vai viņas Sponsoru utt., līdz šī līnija beidzas pašā Oriflame.

- D.** „Personīgā grupa” ir visi personīgi sponsorētie Lojālie klienti/Konsultanti, neieskaitot 24% līmeni sasniegušos Lojālos klientus/Konsultantus un viņu grupas.
- E.** „Grupa” ir visi jūsu sponsorētie Lojālie klienti/Konsultanti, viņu sponsorētie Konsultanti utt., ieskaitot 24% grupas un to zarus.
- F.** „Oriflame literatūra” ir Panākumu Plāns (ieskaitot Lojālo klientu/Konsultantu izturēšanās Noteikumus), Oriflame katalogi, Vēstnesis u.c. izdevumi, kas ir drukāti vai kas ir publicēti Oriflame oficiālajā mājaslapā
- G.** “Sponsors” – Oriflame Lojālais klients/Konsultants, attiecībā pret Lojālo klientu/Konsultantu, kurš ir reģistrējies viņa („Sponsora”) struktūrā. Vārdam, kas sākas ar lielo sākumburtu, bet nav minēts šajā nodaļā ir tieši tāda pati nozīme, kā iepriekšējā „Panākumu Plāns – Izdevums Līderiem” izdevumā.

2. REĢISTRĀCIJA

- 2.1** Topošo Lojālo klientu/Konsultantu sponsorē jau reģistrēts Oriflame Lojālais klients/Konsultants. Dažos gadījumos Oriflame var reģistrēt topošo Lojālo klientu/Konsultantu grupā pēc savas izvēles.
- 2.2** Katram cilvēkam var vienlaikus būt tikai viena tiešā vai netiešā reģistrācija Oriflame kompānijā. Netiešā reģistrācija ir reģistrācija, kas iegūta pierēģistrējot sev piederošu firmu kā Oriflame Lojālo klientu/Konsultantu.
- 2.3** Oriflame patur tiesības noraidīt jebkuru līguma iesniegumu vai atkārtotu līguma iesniegumu.
- 2.4** Lai kļūtu par Lojālo klientu/Konsultantu, kandidātam ir jābūt pilngadīgam. Izņēmuma kārtā, par Lojālo klientu/Konsultantu var kļūt no 14 gadu vecuma, ar rakstisku likumīgo vecāku vai aizbildņu atļauju.
- 2.5** Lojālā klienta/Konsultanta statuss var tikt piešķirts fiziskai personai, sabiedrībai ar ierobežotu atbildību un partneruzņēmumiem, kurā ir ne vairāk par divām personām. Juridiskai personai ir jānorāda fiziskās personas vārds, kas ir pilnvarota darboties tā vārdā, kā arī jebkādi šo pilnvaru ierobežojumi. Abiem partneriem ir kopējā atbildība un Oriflame parādu piedziņas gadījumā var griezties ar prasību pret jebkuru no pusēm.
- 2.6** Oriflame Lojālais klients/Konsultants var atsaukt reģistrācijas līgumu ar Oriflame 30 dienu laikā pēc līguma slēgšanas (vai ilgākā laika posmā, ja to nosaka vietējā likumdošana) un pieprasīt veikto maksājumu par reģistrāciju, naudu par nepieciešamo starta komplektu vai produkciju.
- 2.7** Oriflame Lojālais klients/Konsultants var pārtraukt darbojošos līgumu ar Oriflame jebkurā laikā, pēc tam kad pagājušas 30 dienas pēc līguma slēgšanas, iesniedzot rakstisku paziņojumu. Šajā gadījumā Oriflame nav pienākums veikt naudas atmaksu, kas minēta augstāk esošajā punktā 2.6, izņemot maksu par reģistrāciju.
- 2.8** Jūsu dalība izbeigsies vienu gadu pēc reģistrācijas, ja vien jūs, pirms norādītā dalības termiņa iztecēšanas, neiesniegsiet un Oriflame neizpildīs vismaz vienu pasūtījumu, par kuru tiek piešķirti punkti.

2.9 Reģistrācijas maksa 1€ apmērā tiks pievienota jūsu pirmā pirkuma rēķinam.

2.10 Ja Lojālā klienta/Konsultanta laulātais partneris vēlas pievienoties Oriflame, tad abus laulātos partnerus iespējams reģistrēt kā vienu komandu vai atsevišķi, bet šādā gadījumā sievas (vīra) līmenī. Ja vīrs (sieva) tiek reģistrēts (-a) atsevišķi, tad līguma laušanas gadījumā, pievienojoties savai laulātajai partnerei (laulātajam partnerim), vienreizējā naudas balva par jaunā titula sasniegšanu tiek atskaitīta no vienreizējās naudas balvas par jauno titulu no tā laulātā partnera, kurš Oriflame ir reģistrējies pirmais.

2.11 Bijušie Lojālie klienti/Konsultanti (vai to laulātie draugi) var atsākt darbību Oriflame saskaņā ar šādiem Noteikumiem:

a) ja Lojālais klients/Konsultants ir izstājies no Oriflame, uzrakstot iesniegumu, un no tā brīža ir pagājuši vismaz 6 mēneši;

b) pamatojoties uz iepriekšminēto, jaunajā iesniegumā jānorāda, ka reiz jau esat bijis Lojālais klients/Konsultants;

c) bijušais Lojālais klients/Konsultants var atsākt darbību Oriflame nekavējoties un neinformējot par to, ka reiz jau bijis Lojālais klients/Konsultants, ja viņa iepriekšējā darbība beigusies Lojālā klienta/Konsultanta neaktivitātes (terminācijas) dēļ (nav bijuši pasūtījumi 12 mēnešus).

2.12 Oriflame ir tiesības terminēt Oriflame Lojālo klientu/Konsultantu par Ētikas kodeksa un Izturēšanās noteikumu pārkāpšanu.

2.13 Oriflame ir tiesības uz laiku līdz pat 12 mēnešiem ar tūlītēju efektu apturēt Oriflame Lojālā klienta/Konsultanta statusu, kamēr notiek izmeklēšana par Noteikumu pārkāpšanu.

3. SPONSORĒŠANAS LĪNIJU SAGLABĀŠANA

3.1 Lojālajiem klientiem/Konsultantiem, kas jau ir reģistrēti kā Lojālie klienti/Konsultanti, ir tiesības vēlreiz reģistrēties citā sponsorēšanas līnijā tikai tad, ja viņi atsakās no Lojālā klienta/Konsultanta statusa un iesniedz jaunu pieteikumu reģistrācijai saskaņā ar Lojālo klientu/Konsultantu atkārtotas reģistrēšanās noteikumiem (skat. 2.11 punktu). Šajā gadījumā viņi atsakās arī no savas izveidotās Grupas, kura tiek novirzīta viņu sākotnējam Sponsoram.

3.2 Mainīt Lojālā klienta/Konsultanta statusu no viena cilvēka uz otru, iespējams tikai īpašos gadījumos ar Oriflame piekrišanu un pēc kompānijas ieskatiem.

3.3 Lojālais klients/Konsultants savu statusu var nodot tālāk saviem tuvākajiem radniekiem ar Oriflame piekrišanu un pēc kompānijas ieskatiem. Pirms tam ir jānosūta lūguma vēstule Oriflame. Lojālais klients/Konsultants, kas ir nodevis savu statusu citam atbilstoši šim noteikumam, var no jauna kļūt par Lojālo klientu/Konsultantu, ja ir pagājuši vismaz seši mēneši, kopš Lojālā klienta/Konsultanta statusa nodošanas.

3.4 Lojālā klienta/Konsultanta nāves gadījumā tā statusu var mantot tiešais mantinieks ģimenē saskaņā ar Noteikumu 6.4 punktu. Rakstisks pieprasījums ir

jāiesniedz triju mēnešu laikā. Ja šāds pieprasījums nav iesniegts – statuss tiek anulēts. Ja viens Lojālā klienta/Konsultanta kods piešķirts diviem radiniekiem, iestājoties partnera nāves gadījumam, kods var tikt nodots citai personai, kas ir kopīgi reģistrēta. Statusa anulēšanas gadījumā, visi nepabeigtie maksājumi mirušajam Lojālajam klientam/Konsultantam tiks pārskaitīti Lojālā klienta/Konsultanta mantiniekiem/-kiem. Lai veiktu maksājumu, Oriflame ir tiesības pieprasīt mantinieka statusa apliecinājuma dokumentus.

3.5 Lojālā klienta/Konsultanta grupas vai grupas daļas pārvietošana nav atļauta.

4. LOJĀLĀ KLIENTA/KONSULTANTA PIENĀKUMI

Vispārīgi pienākumi

4.1 Lojālajam klientam/Konsultantam ir jāpakļaujas visiem likumiem un Noteikumiem, kas attiecināmi uz viņa darbību, tajā skaitā likumiem par nodokļiem un normatīvajiem aktiem par nodokļu reģistrāciju un iesniegšanu. Lojālā klienta/Konsultanta darbība nedrīkst celt neslavu Oriflame vai sev pašam.

4.2 Lojālajam klientam/Konsultantam ir jāpilda darbības, kas nepieciešamas, lai aizsargātu visus klientu, potenciālo klientu, citu Lojālo klientu/Konsultantu sniegtos personas datus, saskaņā ar likumiem, kas attiecas uz privātumu un datu aizsardzību.

Pienākumi pret pircējiem

4.3 Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst izmantot maldinošas vai negodīgas pārdošanas metodes.

4.4 Uzsākot komunikāciju ar pircēju, Lojālajiem klientiem/Konsultantiem ir uzreiz jāidentificē sevi un jāpaskaidro iemesls, kāpēc ir uzsākta komunikācija vai kāds ir pasākuma mērķis. Lojālajiem klientiem/Konsultantiem visos komunikācijas kanālos, piemēram, e-pastā, mājaslapā, sociālo mediju lapās utt. ir jānodrošina savas identitātes pārskatāmība Lojālajā klienta/Konsultanta statusa ietvaros. Ir jānorāda precīzs vārds, uzvārds un kontaktinformācija, kā arī informācija, ka sūtītājs nav oficiāls Oriflame pārstāvis. Vietās, kur tiek apliecināta jūsu identitāte, piemēram, e-pasta parakstā, vizītkartē, mājaslapā, sociālo mediju lapā u.c., pirms frāzes “Oriflame Lojālais klients/Konsultants” ir jāpievieno vārds “Neatkarīgs”.

4.5 Lojālajiem klientiem/Konsultantiem saviem pircējiem ir jāsniedz precīza un pilnīga informācija par produktiem un cenām un, ja nepieciešams, arī pēcapmaksas nosacījumiem; apmaksas nosacījumiem; reģistrācijas atteikuma periodu, tajā skaitā atgriešanas politiku; garantijas nosacījumiem; pēcpārdošanas pakalpojumu sniegšanu un piegādes termiņiem. Lojālajiem klientiem/Konsultantiem ir jāsniedz precīzas un saprotamas atbildes uz visiem pircēju jautājumiem.

4.6 Ja Lojālie klienti/Konsultanti min apgalvojumus, kas attiecas uz produktu iedarbību, tad drīkst izmantot tikai tos mutiskos un rakstiskos apgalvojumus, kurus ir apstiprinājusi kompānija Oriflame.

4.7 Par visiem izdarītajiem pirkumiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem saviem pircējiem ir jānogādā vai kādā citā veidā jādara zināma pasūtījuma forma, kurā ir identificēta kompānija Oriflame, Lojālā klienta/Konsultanta, kurš ir veicis pārdošanu, vārds, uzvārds, adrese un telefona numurs, visi būtiskie pārdošanas noteikumi, garantijas un kvalitātes garantijas nosacījumi, pēcpārdošanas pakalpojumu raksturojums un ierobežojumi, garantijas ilgums un pircējam pieejamās korektīvās darbības.

4.8 Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst izmantot nepatiesas, novecojušas vai citādi nepiemērotas atsauksmes, kas nav saistītas konkrētajiem piedāvājumiem vai kas var maldināt pircēju.

4.9 Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst izmantot maldinošus salīdzinājumus. Salīdzinājumiem ir jābūt balstītiem uz faktiem, kurus var pamatot. Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst nepatiesi tiešā vai netiešā veidā nomelnot citu kompāniju, uzņēmumu vai produktu. Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst negodīgi izmantot ar citu zīmolu saistītu labo slavu un citas kompānijas, uzņēmuma vai produkta simboliku.

4.10 Lojālajiem klientiem/Konsultantiem ir jāļauj saviem pircējiem atcelt pasūtījumu, saskaņā ar piemērojamo atteikuma periodu, un jāpieņem atgriešanai pret naudu tās piegādātās preces, kuras ir pārdodamas kā jaunas vai nelietotas. Ja pircējs pieprasa, lai tiktu ievērota Oriflame kvalitātes garantija, Lojālajam klientam/Konsultantam ir jāpiedāvā klientam izvēlēties starp pilnu pirkuma summas līdzekļu atgriešanu vai apmaiņu pilnā vērtībā pret citu vai tādu pašu Oriflame produktu. Pircējs ir skaidri jāinformē par atteikuma periodu un Oriflame kvalitātes garantiju.

4.11 Lojālajiem klientiem/Konsultantiem, personīgi, telefoniski vai elektroniski sazinoties ar klientiem, ir jāievēro pieklājības normas un saziņai jāizvēlas saprātīgs laiks, lai izvairītos no ielaušanās klienta personīgajā dzīvē.

4.12 Informācijai, ko Lojālais klients/Konsultants sniedz saviem klientiem, ir jābūt sniegtai skaidrā un saprotamā veidā, ievērojot komercdarbības godprātības principus un principus, kas aizsargā personas, kuras, atbilstoši valsts likumdošanai, nevar sniegt savu piekrišanu, piemēram, nepilngadīgas personas.

4.13 Lojālais klients/Konsultants nedrīkst mānīt klientu; ar cieņu un sapratni ir jāizturas pret klienta pieredzes un zināšanu trūkumu. Ir aizliegts manipulēt ar vecumu, slimībām, fiziskiem un garīgiem trūkumiem, situācijas neizpratni, naivumu un sliktām klienta valodas zināšanām.

4.14 Lojālais klients/Konsultants nedrīkst mudināt personu iegādāties produktus, pamatojoties uz to, ka klients var samazināt vai atgūt pirkuma cenu, nosūtot potenciālus pircējus pie Lojālā klienta/Konsultanta, lai veiktu līdzīgus pirkumus, ja šāds cenas samazinājums vai atgūšana ir atkarīga no kāda nākotnes notikuma.

4.15 Lojālajam klientam/Konsultantam ir laicīgi jāizpilda un jāpiegādā klienta pasūtījumi.

PIENĀKUMI PRET CITIEM LOJĀLAJIEM KLIENTIEM/KONSULTANTIEM

4.16 Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst pārvilināt cilvēku, kas vēlas kļūt par Lojālo klientu/Konsultantu no cita Lojālā klienta/Konsultanta, kā arī nedrīkst pārvilināt Lojālo klientu/Konsultantu no cita Lojālā klienta/Konsultanta Sponsorēšanas līnijas.

4.17 Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst sniegt nepatiesu informāciju par Lojālo klientu/Konsultantu patieso vai potenciālo pārdošanas apjomu vai peļņu. Jebkuram ienākumu un pārdošanas apjoma atspoguļojumam jābūt: a) patiesam, precīzam un noformētam tā, lai tas nebūtu nepatiess vai maldinošs, un b) balstītam uz dokumentētiem un pamatotiem faktiem attiecīgajā tirgū. Potenciālajiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem ir: (c) jābūt informētiem, ka faktiskie ienākumi un pārdošanas apjoms dažādiem cilvēkiem atšķiras un ir atkarīgs no pārdošanas prasmēm, ieguldītā laika un līdzekļiem, kā arī citiem faktoriem; (d) jābūt pieejamai pietiekami izsmeļošai informācijai, lai viņi varētu pienācīgi izvērtēt peļņas iespējas.

4.18 Lojālais klients/Konsultants nedrīkst pieprasīt samaksu citiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem vai potenciālajiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem par materiāliem vai pakalpojumiem, ko nav izstrādājusi/atļāvusi kompānija Oriflame, izņemot maksu, kas nepieciešama, lai segtu izmaksas, kas ir tieši saistītas ar Lojālo klientu/Konsultantu rīkotām, brīvprātīgi apmeklējamām apmācībām vai tikšanās reizēm.

Visiem Lojālo klientu/Konsultantu izstrādātajiem mārketinga materiāliem ir jāatbilst Oriflame politikai un procedūrām. Lojālie klienti/Konsultanti, kuri pārdod apstiprinātus, likumīgi atļautus reklāmas vai apmācību materiālus citiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem, : (i) drīkst piedāvāt tikai tādus materiālus, kas atbilst Oriflame noteiktajiem standartiem; (ii) nedrīkst ieviest šo materiālu iegādi kā obligātu prasību citiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem; (iii) sniedz pārdošanas palīgmateriālus par saprātīgu un godīgu samaksu, negūstot ievērojamu peļņu; maksai jābūt līdzvērtīgai tai maksai, kas tirgū tiek pieprasīta par līdzīgiem, vispārīgi pieejamiem materiāliem; (iv) piedāvā rakstiski izklāstītu atgriešanas politiku, kas ir tāda pati kā Oriflame atgriešanas politika.

4.19 Lojālajiem klientiem/Konsultantiem, sazinoties ar citiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem, ir jāievēro pieklājības normas un saziņai jāizvēlas saprātīgs laiks, lai izvairītos no ielaušanās personīgajā dzīvē.

4.20 Oriflame saviem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem nenosaka minimālā pasūtījuma apjomu nedz pēc summas, nedz pēc apjoma, tāpat arī Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst mudināt vai piespiest Lojālos klientus/Konsultantus, kurus viņi sponsorē, pasūtīt produkciju no sevis, noteikt minimālā pasūtījuma apjomu un piespiest veidot produkcijas uzkrājumus. Visiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem ir tiesības pasūtīt produkciju jebkurā daudzumā tieši no Oriflame. Katram Lojālajam klientam/Konsultantam ir tiesības izlemt, vai viņš/ viņa vēlas turēt produkcijas krājumus mājās, izvērtējot gaidāmo pārdošanas

apjomu/pieprasījumu. Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst pieprasīt vai mudināt citus Lojālos klientus/Konsultantus iegādāties nesamērīgi daudz produktu vai pārdošanas palīgmateriālu, lai veidotu produkcijas uzkrājumu. Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst veidot lielāku produkcijas uzkrājumu, nekā viņi varētu pamatoti pārdot vai patērēt.

4.21 Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst izmantot Oriflame tīklu, lai izplatītu mārketinga materiālus, produktus un pakalpojumus, kurus Oriflame nav oficiāli apstiprinājusi un kas neatbilst Oriflame politikai un procedūrām.

4.22 Lojālie klienti nedrīkst sistemātiski piesaistīt vai pārvilināt tiešos tirgotājus no cita uzņēmuma.

4.23 Lojālie klienti nedrīkst nepatiesi nomelnot citu kompāniju produktus, pārdošanas metodes un mārketinga plānus vai jebkuras citas citu kompāniju iezīmes.

4.24 Lojālie klienti/Konsultanti nav darba attiecībās ar Oriflame. Stāstot citiem par Oriflame iespējām, Lojālajam klientam/Konsultantam ir skaidri jāizklāsta šī biznesa neatkarīgo saistību modelis un tas, ka netiek noslēgtas darba attiecības ar Oriflame.

4.25 Lojālajam klientam/Konsultantam nav nekādas tiesības uzņemt saistības Oriflame vārdā. Lojālais klients/Konsultants uzņemsies visas saistības, kas radušās nepareizas informācijas rezultātā.

4.26 Lojālajam klientam/Konsultantam nav tiesību izņemt pasūtījumu uz cita Lojālā klienta/Konsultanta vārda bez tā rakstiskas pilnvaras.

4.27 Veidojot personīgo grupu, Lojālajam klientam/Konsultantam ir jāinformē visi jaunie Lojālie klienti/Konsultanti par pēcapmaksas un maksāšanas noteikumiem.

4.28 Kļūstot par Sponsoru, Lojālajam klientam/Konsultantam ir jāapmāca un jāmotivē visi viņa/viņas personīgi sponsorētie Lojālie klienti/Konsultanti.

4.29 Lojālais klients/Konsultants nedrīkst sniegt intervijas Oriflame vārdā nekādos saziņas līdzekļos, tai skaitā, televīzijā, radio, presē. Tāpat nedrīkst izmantot nekādus reklāmas medijus (ieskaitot SMS, internetu u.c.) bez Oriflame iepriekšējas rakstiskas atļaujas.

4.15 Oriflame Lojālais klients/Konsultants nedrīkst iesaistīties sociālo tīklu diskusijās, kuras cilvēkus ved maldināšanā par kompāniju, produkciju, servisu, kas varētu kaitēt kompānijas reputācijai. Par uzvedības Noteikumiem sociālajos medijos jūs varat lasīt sadaļā „10 Zelta likumi komunikācijai internetā.”

5. CITI NOTEIKUMI UN PRINCIPI

5.1 Oriflame taktika neparedz kādas teritoriālas vai citādas privilēģijas. Nevienam Lojālajam klientam/Konsultantam nav tiesību piešķirt, pārdot vai nodot citam teritoriju vai privilēģiju. Jebkurš Lojālais klients/Konsultants var darboties jebkurā valsts daļā.

5.2 Oriflame Lojālajam klientam/Konsultantam obligāti ir jāņem vērā, ka Oriflame kompānija nedarbojas visās pasaules valstīs, līdz ar to stingri ievērotie pienākumi saistībā ar drošību un produktu reģistrāciju un citām prasībām ir pielāgoti tikai tām valstīm, kurās Oriflame darbojas. Oriflame neuzņemas atbildību par kaitējumu,

prasībām un pretenzijām, kas radušies par vai no Oriflame Lojālā klienta/Konsultanta, kurš ir realizējis produkciju valstī, kurā Oriflame kompānija nedarbojas. Šādu pretenziju gadījumā pilnu atbildību uz sevis uzņemas pats Oriflame Lojālais klients/Konsultants.

5.3 Lojālais klients/Konsultants ir neatkarīgs no Oriflame. Vienīgais nosaukums, ko var lietot uz vizītkartēm, citiem drukātiem materiāliem, vai internetā ir „Oriflame Skaistuma Konsultants”, vai „Oriflame Neatkarīgais Konsultants”. Tie kas ir kvalificējušies Direktora līmenim, var lietot „Neatkarīgais Skaistuma Konsultants – Direktors”.

5.4 Reklāmas materiālus un sociālo mediju un mobilās aplikācijas, ko nodrošina Oriflame, drīkst izmantot tā, kā tas ir norādīts, bez iepriekšējas piekrišanas. Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst reģistrēt vai uzturēt vietni vai mājaslapu ar domēna nosaukumu, kurā iekļauts vārds “Oriflame”.

Lojālie klienti/Konsultanti var vadīt datu plūsmu uz Oriflame oficiālajām mājaslapām, blogiem un citām vietnēm. Oriflame patur tiesības iepriekš pieprasīt apstiprināt materiālu, kas tiks publicēts. Lojālo klientu uzvedības principi internetā sīkāk ir izklāstīti 2. pielikumā – Lojālo klientu uzvedības noteikumi internetā.

5.5 Oriflame preču zīmes, logo un nosaukums ir “Oriflame Cosmetics Global S.A.” tīpašums un Lojālie klienti/Konsultanti tos izmantot drukātos materiālos vai internetā drīkst tikai ar Oriflame rakstisku piekrišanu. Ja piekrišana ir saņemta, nosaukumu un logotipu drīkst lietot tā, kā to noteikusi Oriflame kompānija.

5.6 Nevieni Lojālais klients/Konsultants bez Oriflame rakstiskas atļaujas nedrīkst ražot vai iepirkt jebkādu produkciju, uz kuras ir Oriflame tirdzniecības zīme vai logo, no kāda cita avota, izņemot Oriflame.

5.7 Visus Oriflame iespieddarbus, videokasetes, CD, DVD, fotogrāfijas, mūziku, dzeju un dizainu aizsargā autortiesības. Nevieni bez rakstiskas Oriflame atļaujas nedrīkst to kopēt, pavairot pa daļām vai pilnībā. Ja ar autortiesībām aizsargātais materiāls tiek likumīgi izmantots, tad atsauce uz Oriflame autortiesībām ir jānorāda skaidri redzamā un nepārprotamā veidā.

5.8 Nevieni Lojālais klients/Konsultants nedrīkst pārdot, pirkt, rādīt vai izstādīt Oriflame produkciju mazumtirdzniecības vietās, internetveikalā vai izsoļu vietnē, piemēram, Ebay vai līdzīgās. Šādā veidā nedrīkst pārdot arī Oriflame literatūru. Iestādes, kas funkcionāli nav mazumtirdzniecības iestādes, kā kosmētiskie kabineti, drīkst produkciju izstādīt un lietot, bet ne pārdot.

5.9 Oriflame mājaslapas saturs – teksts, grafiskie attēli, fotogrāfijas, skices un programma – tiek aizsargāti, un to nav atļauts lietot nekādām komerciālām darbībām bez Oriflame rakstiskas piekrišanas.

5.10 Surogātziņu izplatīšana (kad kāds masveidā sūta neaicinātas ziņas, izmantojot elektroniskās saziņas sistēmas) ir stingri aizliegta. Lojālajam klientam jāierobežo gala patērētājiem sūtīto reklāmas e-pastu daudzums, lai katrs individuālais saņēmējs

nesaņemtu vairāk kā vienu e-pasta vēstuli nedēļā. Šādas vēstules nedrīkst sūtīt Oriflame vārdā, tāpēc sūtītājs uzņemas pilnu atbildību par to saturu.

5.11 Oriflame aizliedz pārpakot savus produktus, nedz arī kādā veidā mainīt to iepakojumus, vai etiķetes. Oriflame izstrādājumus drīkst pārdot tikai oriģinālajā iepakojumā.

5.12 Oriflame izstrādājumi neizraisa kaitējumu vai savainojumu, ja tos lieto atbilstoši norādītajam mērķim un saskaņā ar pievienoto instrukciju. Oriflame atbild par savu izstrādājumu kvalitāti un satura atbilstību izstrādājuma nosaukumam. Oriflame kvalitātes garantijas ir attiecināmas uz savainojumu vai kaitējumu, kas radies sliktas kvalitātes dēļ, bet nav attiecināms uz gadījumiem, kad izstrādājums lietots nevērīgi vai nepareizi.

5.13 Oriflame ir tiesības jebkurā laikā samazināt jebkuru Lojālajam klientam/Konsultantam izmaksājamo atlaidi par apjomu vai prēmiju, lai nosegtu Lojālā klienta/Konsultanta laikā neapmaksāto kredītu.

5.14 Oriflame ir tiesības mainīt cenas un produktu klāstu bez iepriekšēja brīdinājuma. Šajā gadījumā, kā arī tad, ja noliktavā trūkst produktu, Oriflame nepiešķir atlaides par apjomu, prēmijas vai cita veida kompensāciju šo iemeslu dēļ zaudēto ienākumu atlīdzināšanai.

5.15 Lojālais klients/Konsultants patur tiesības uz pēdējo 24 katalogu laikā uzkrātajām atlaidēm un bonusiem attiecīgajai precei. Nenokārtotās un neizmaksātās atlaides un bonusi šī ietvara laikā kļūst par kavētiem un vairs netiek atmaksāti.

5.16 Lojālā klienta/Konsultanta sadarbības ar Oriflame līguma laušanas gadījumā, Oriflame piekrīt:

(a) atpirkt produktus no Lojālā klienta/Konsultanta, ja visi turpmāk minētie nosacījumi ir izpildīti:

- atgriešana jāveic 12 mēnešu laikā no iegādes datuma un
 - tiks atmaksāti 90% no sākotnējās (cena, kas uzrādīta preču pavadzīmē, kad prece iegādāta) neto cenas pēc jebkuras atlaides vai prēmijas norēķināšanas
 - atgriežamās preces ir šobrīd pārdodams Oriflame inventārs, tajā skaitā Oriflame ražotie reklāmas materiāli, tirdzniecības atbalsta materiāli vai komplekti.
- Šajā punktā (a) pārdodams Oriflame inventārs nozīmē jebkādu produktus, kas:
- nav lietoti/izmantoti, atvērti vai laboti jebkurā veidā un
 - nav beidzies preču lietošanas termiņš;
 - ja šī prece arī turpmāk būs pieejama Oriflame preču katalogos.

5.17 Lojālajam klientam/Konsultantam, kas ir iesaistījies kaut kāda veida legālā vai citā strīdā vai darbībā, kas varētu negatīvi ietekmēt Oriflame darbību vai tās reputāciju, ir jāziņo par to Oriflame.

5.18 Oriflame ir tiesības papildināt vai pārskatīt Oriflame Panākumu Plānu, kvalifikācijas kritērijus vai ētikas Kodeksu un ieviest tos nekavējoties.

6. ORIFLAME DIREKTORU TIESĪBAS UN PIENĀKUMI

Papildus Lojālo klientu/Konsultantu Noteikumiem, kas jāievēro gan Lojālajiem klientiem/Konsultantiem, gan Direktoriem, ir izstrādāti īpaši noteikumi Oriflame Direktoriem. Jebkuram īpašo Noteikumu pārkāpumam seko tūlītēja Direktora vai Lojālā klienta/Konsultanta privilēģiju pārtraukšana, tajā skaitā atlaides par apjomu un prēmiju izmaksāšana, vai pat Lojālā klienta/Konsultanta statusa anulēšana.

6.1 Oriflame Direktoram katru kataloga periodu ir jā rūpējas par savu grupu un tās Lojālajiem klientiem/Konsultantiem:

- a) sponsorējot savā grupā jaunus Lojālos klientus/Konsultantus un nepārtraukti paplašinot savu grupu;
- b) palīdzot, sniedzot padomus un motivējot Personīgās grupas biedrus;
- c) rīkojot periodiskas sanāksmes, lai apmācītu un motivētu;
- d) vadot savas grupas Lojālajiem klientiem/Konsultantiem biznesa apmācības;
- e) uzturot pastāvīgu kontaktu, informējot Lojālos klientus/Konsultantus par sanāksmju datumiem, tikšanās vietām, jaunumiem produkcijas klāstā, apmācībām utt.;
- f) piedaloties visos semināros un sanāksmēs;
- g) sekojot, lai tiktu ievērots Oriflame Ētikas kodekss un Noteikumi. Esiet piemērs saviem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem!
- h) piedalieties Oriflame biznesa konsultācijās, uz kurām jūs aicina reģionālie pārdošanas menedžeri.

6.2 Oriflame Direktori nedrīkst pārstāvēt nevienu citu tiešās tirdzniecības firmu.

6.3 Ja Direktora laulātā puse pārstāv kādu citu tiešās tirdzniecības firmu, tai nav atļauts iesaistīties Oriflame darbībā un tā darbība nedrīkst būt saistīta ar Oriflame. Oriflame Direktoram savukārt par to ir jāinformē Oriflame.

6.4 Direktora nāves gadījumā viņa titulu var mantot tuvākais radnieks. Oriflame kompānijā ir jāiesniedz rakstisks iesniegums ne vēlāk kā 3 mēnešus no nāves brīža, pretējā gadījumā reģistrētā Direktora statuss tiks dzēsts. Skaidrības labad Direktora statusa likumīgajam saņēmējam jāpiekrīt un jāievēro noteikumi un nosacījumi, kas attiecas Lojālajiem klientiem/Konsultantiem.

6.5 Direktoram ir jāievēro visi Oriflame pieņemtie papildu noteikumi un norādījumi.

7. PRETENZIJU IZVIRZĪŠANAS PROCEDŪRA

Jebkādas sūdzības par dotā ētikas Kodeksa un Noteikumu pārkāpšanu var tikt adresētas reģionālajai Oriflame kompānijas pārstāvniecībai un/vai tieši Oriflame Latvija valdes priekšsēdētājam. Latvijā pretenzijas izskata Oriflame Latvija valdes priekšsēdētājs.

1. pielikums

Komunikācijas vadlīnijas.

KĀ VAJADZĒTU RĪKOTIES UZRUNĀJOT PIRCĒJU/POTENCIĀLO ORIFLAME LOJĀLO KLIENTU/KONSULTANTU:

- Identificē sevi un Oriflame;
- Paskaidro komunikācijas mērķi un to, kādus produktus Oriflame piedāvā;
- Mēģini atbildēt uz visiem jautājumiem godīgā, patiesā un saprotamā veidā;
- Sniedz tikai Oriflame apstiprinātu informāciju par produktiem. Sniedz kontaktpersonai norādi uz Oriflame mājaslapu, kur var uzzināt vairāk par produktiem un to iedarbību;
- Ja tev nav zināma atbilde uz jautājumu vai neesi par to pārliecināts, pasaki, ka sazināsies ar Oriflame pārdošanas atbalsta speciālistiem, lai to noskaidrotu. Pēc tam sazinies ar klientu, lai sniegtu atbildi.
- Cieni citu privātumu un citus personīgus ierobežojumus, kas citiem var būt (piemēram, laiks, vieta, vecums, fiziskais stāvoklis);
- Pārtrauc sarunu un dodies projām, ja tev to palūdz;
- Ievāc un/vai uzglabā klientu vai potenciālo klientu personas datus tikai tad, ja tas ir nepieciešams. Izmanto un aizsargā šos personas datus saskaņā ar privātuma un personas datu aizsardzības likumiem.
- Pārdodot Oriflame produktus:
 - Informē klientu par pareizo produktu cenu, maksāšanas nosacījumiem un piegādes laiku;
 - Pārdošanas brīdī nodod klientam rakstisku pasūtījuma formu;
 - Informē klientu par atteikuma tiesību periodu, kas nosaka, ka noteiktā laika posmā iespējams atcelt pasūtījumu, kā arī par tiesībām atgriezt produktus, kuri ir vēlreiz pārdodami kā nelietoti, un saņemt par tiem naudas atmaksu;
 - Oriflame garantijām, pēc pārdošanas pakalpojumiem un pretenziju izskatīšanas procedūrām
- Runājot ar potenciāliem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem
 - Informē, ka faktiskie ienākumi un pārdošanas apjoms dažādiem cilvēkiem atšķiras un ir atkarīgs no pārdošanas prasmēm, ieguldītā laika un līdzekļiem, kā arī citiem faktoriem;
 - Sniedz pietiekami izsmeļošu informāciju, lai viņi varētu pienācīgi izvērtēt peļņas iespējas.

Tu vienmēr vari atgādināt, ka Oriflame ir cienījama tiešās pārdošanas kompānija, kas koncentrējas uz inovatīvu produktu attīstību ilgtspējīgā veidā. Oriflame piedāvā kvalitatīvus produktus un iespēju veidot biznesu. Biznesa iespējas sniedz neatkarīgu, aizraujošu un elastīgu veidu, kā uzlabot finansiālo stāvokli, vienlaikus attīstot dažādas prasmes un uzlabojot pašapziņu.

KĀ NEVAJADZĒTU RĪKOTIES, UZRUNĀJOT PIRCĒJU/POTENCIĀLO ORIFLAME LOJĀLO KLIENTU/KONSULTANTU:

- Nespied klientu pirkt produktus vai reģistrēties, viņiem ir tiesības atteikties. Ja atstāsi profesionālu iespaidu un būsi izturējies godprātīgi, iespējams, cilvēki pie tevis atgriezīsies;
- Nepārspilē, stāstot par produktiem – godīgi pastāsti par savu pieredzi, lietojot produktus, vienmēr atsaucies uz lietošanas instrukciju vai citu Oriflame sniegtu informāciju;
- Nemini pārspilētus faktus par:
 - o Oriflame produktu lietošanu, to īpašībām un iedarbības spējām;
 - o Oriflame piedāvātajām peļņas iespējām (attiecībā, piemēram, uz tam nepieciešamo laiku, uz to, cik viegli ir sasniegt līmeņus, kādu peļņu var sagaidīt katrā līmenī un cik liela ir iespēja viegli gūt panākumus). Atceries – viss ir atkarīgs no tā, cik daudz laika un pūļu cilvēks ir gatavs ieguldīt un kādas ir cilvēka prasmes.
 - o Saviem panākumiem un pieredzi Oriflame. Neizmanto arī cita cilvēka pieredzi, kas nav patiesa vai kas ir maldinoša.
- Nemelo, nemaldini, neesi agresīvs, uzbāzīgs vai necienīgs;
- Neizmanto klientu, citu Lojālo klientu/Konsultantu un/vai potenciālo Lojālo klientu/Konsultantu personas datus nepareizā veidā vai bez personas piekrišanas;
- Neizmanto salīdzinājumus ar citām kompānijām, ja tie nav balstīti uz faktiem un tos nevar apstiprināt;
- Nedrīkst bojāt citas kompānijas reputāciju un sistemātiski piesaistīt vai pārvilināt tiešos tirgotājus no cita uzņēmuma;
- Nemudini personu iegādāties produktus, sakot, ka persona var samazināt vai atgūt pirkuma cenu, nosūtot pie tevis citus pircējus, kas varētu veikt līdzīgu pasūtījumu.

LOJĀLO KLIENTU UZVEDĪBAS NOTEIKUMI INTERNETĀ

Dotie Lojālā klienta/Konsultanta darbības principi nosaka arī Oriflame Konsultanta uzvedības noteikumus internetā, kas neļauj pārkāpt Oriflame kompānijas autortiesības un ar tām saistītos likumus un esošās vienošanās.

1. Vispārīgie Noteikumi

Oriflame piedāvā Lojālajiem klientiem/Konsultantam iespēju radīt savu personīgo lapu, tāpat arī centralizēt interneta pārdošanas instrumentus un produktu pārdošanas veicināšanu, un Oriflame biznesa iespējas internetā. Šobrīd šīs aplikācijas ir vienīgais oficiālais atļautais digitālais instruments, kas ļauj Lojālajiem klientiem/Konsultantiem piedāvāt un pārdot produkciju patērētājiem, izmantojot fotomateriālus un Oriflame logotipu, kas ir aizsargāts ar autortiesībām. Tāpat arī Lojālie klienti/Konsultanti var norādīt personīgās lapas, informācijas apmaiņai par viņu darbībām, produkciju un Oriflame biznesa iespējām, bet šie plašsaziņas līdzekļi skaidri liek saprast, ka tās nav Oriflame kompānijas oficiālās mājaslapas. Obligāti ir jābūt norādei uz individuālās lapas īpašnieku, kontaktinformācijai, tāpat arī atsaucēm uz oficiālajiem avotiem, ja tiek ievietoti citāti. Lojālajiem klientiem/Konsultantiem nav atļauts izveidot savus internetveikalus ar produkciju vai arī nodarboties ar Oriflame produktu komerciju jebkādā citā elektroniskā veidā, izņemot kompānijas izstrādātos un oficiālos aplikācijas.

2. Domēna nosaukums

Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst reģistrēt domēna nosaukumu, kas satur vārdu "Oriflame". Lojālais klients/Konsultants nedrīkst reģistrēt sociālo mediju lapu ar vārdu un attēlu, kas var maldināt patērētāju, liekot domāt, ka lapa ir oficiālā Oriflame lapa:

- sociālo mediju, piemēram, Facebook, draugiem.lv, VKontakte, Instagram lapas/grupas nosaukumam un attēlam jābūt skaidri norādītam, lai neradītu aizdomas, ka šis ir oficiālais Oriflame profils. Kā arī jābūt skaidri norādītam, ka to vada indivīds, piemēram, "Annas Oriflame Grupa" ar Annas personīgo fotoattēlu;
- sociālajos medijos grupas nosaukumā ir aizliegts izmantot reģiona nosaukumu kopā ar oficiālajām korporatīvajām fotogrāfijām, logotipiem utt., piemēram, „Oriflame Latvija”.

3. Prasības konsultanta mājaslapai

Lojālajam klientam/Konsultantam, kuram ir sava mājaslapa un kurš vēlas uzsvērt savu saikni ar Oriflame, jāpārlicinās, lai būtu skaidri saprotams, ka viņš ir:

- a) Neatkarīgs Oriflame produkcijas Lojālais klients/Konsultants vai
- b) Neatkarīgs Oriflame Lojālais klients/Konsultants vai

Šī informācija skaidri redzamā vietā jāpublicē mājaslapas sākumā, kā arī atrunas sadaļā, kas ir redzama visās mājaslapas lapās. Nosaukumam un kontaktinformācijai būtu jābūt pieejamai tīmekļa vietnē.

Ja Lojālajam klientam/Konsultantam ir mājaslapa, kas nav saistīta ar Oriflame, tad uz to šie noteikumi neattiecas.

4. Saturs un atsauces

Stingri aizliegts kopēt materiālus no Oriflame oficiālās mājaslapas un publicēt tos ar savu vārdu. Ja materiāli Lojālā klienta/Konsultanta personīgajā mājaslapā ir saistīti ar saiti uz Oriflame mājaslapas saturu, šai atsaucei ir jābūt skaidri norādītai.

5. Fotografijas un attēli

Visi materiāli ir aizsargāti ar autortiesību aizsardzības likumu, un Oriflame kompānijai ir ekskluzīvas tiesības to lietošanai. Šīs tiesības nepāriet Oriflame Lojālajiem klientiem/Konsultantiem.

- Animētas bildes, video u.c. Var izmantot, daloties ar informāciju, ja šāda iespēja ir pieejama. Dalīšanās ar informāciju nodrošina automātisku norādi uz avotu.
- Modeļu attēli vai personas. Var izmantot, daloties ar informāciju, ja šāda iespēja ir pieejama. Dalīšanās ar informāciju nodrošina automātisku norādi uz avotu.
- Attēli ar Oriflame produktiem. Drīkst izmantot, ja ir redzama atsauce uz avotu, piemēram, www.oriflame.com

7. Oriflame logotips

Oriflame logotips var tikt izmantots tikai tādā formātā, kāds ir redzams kompānijas oficiālajā mājaslapā, un tikai kā lapas galvene vai kājene. Aizliegts veikt jebkādas izmaiņas logotipā, ieskaitot animāciju.

8. „Dalīties ar draugiem” sociālajos tīklos

Oriflame atbalsta Lojālo klientu/Konsultantu aktivitāti blogos, sociālajos tīklos un citos resursos. Lojālie klienti/Konsultanti var publicēt savas atsauksmes un komentārus par Oriflame produkciju individuālā manierē, ar noteikumu, ka tiek ievērotas Ētikas kodeksa paragrāfa 1.3 prasības par produkta īpašību informācijas patiesumu. Kompānija iesaka izmantot funkciju „Dalīties ar draugiem” kompānijas oficiālajās lapās, lai atspoguļotu precīzu informāciju un saiti uz avotu.

9. Meklēšanas mārketing

Lojālie klienti/Konsultanti var patstāvīgi nodarboties ar kontekstuālu reklāmu un meklēšanas mārketingu, piemēram, ar Google Adwords servisa palīdzību, ar Noteikumu, ka tiks ievēroti Oriflame Konsultanta uzvedības noteikumi internetā. Papildus tam:

- reklāmā vajag būt atspoguļotam, ka to ir radījis neatkarīgs Oriflame Lojālais klients/Konsultants;
- virsraksts nevar ievest maldināšanā, ka reklāmu oficiāli ir ievietojuši Oriflame kompānija;
- “Oriflame” ir aizliegts izmantot kā atslēgas vārdu.

Ņemiet vērā, ka Adwords pircējs nes pilnu atbildību par jebkura zīmola izmantošanu.

10 ZELTA LIKUMI KOMUNIKĀCIJAI SOCIĀLAJOS TĪKLOS

1. Vienmēr lasi jaunākās diskusijas

Kurš ir pats aktīvākais dalībnieks? Pēc cik ilga laika diskusijas mainās, ja vispār mainās? Iesaisties tikai tajās diskusijās, kuras ir saprotamas.

2. Dod ieguldījumu

Pārliecinies, ka dod savu ieguldījumu diskusijās, piemēram, dalīties ar vērtīgu informāciju, idejām par produkciju vai servisu utt. Parūpējies par to, lai ziņa būtu adresēta pareizajai mērķauditorijai, pretējā gadījumā, tā var kļūt par mēstuli.

3. Atbildi

Ja seko līdzi diskusijai, kas ir saistīta ar Oriflame, tad varēsi atrast veiksmīgu brīdi, lai iesaistītos diskusijā. Esi pozitīvs, iesaistoties diskusijā.

4. Vadies pēc caurspīdīguma principa un saki patiesību

Jebkura apzināti nepateikta lieta interneta vidē drīz kļūst skaidra. Vienmēr nosauc savu īsto vārdu un esi godīgs, attiecībā uz tavu lomu Oriflame kompānijā.

5. Esi piesardzīgs un uzmanīgs

Atklāj savu individualitāti, esi tu pats!

6. Cieni citus

Atceries, ka Oriflame – globāla kompānija, kuras pārstāvji (darbinieki, Lojālie klienti/Konsultanti un patērētāji) dalās ar tās vērtībām un tradīcijām. Esi tu pats, bet cieni citu individualitāti. Tas neattiecas tikai uz galējībām (rasisms, seksualitāte, vardarbība, rupjības utt.), bet arī citu cilvēku privātās dzīves cienīšana, uzmanība, apspriežot provokatīvas tēmas, kā arī politika, reliģija un citas.

7. Saglabā konfidenciālo informāciju

Oriflame kompānija vispusīgi atbalsta interesi par saviem pasākumiem, produkciju un detalizētāku informāciju, kas var būt noderīga tās patērētājiem un partneriem. Tomēr, citējot oficiālus materiālus, kas pirms tam ir bijuši publicēti Oriflame mājaslapā, obligāti ir jānorāda saite uz avotu (piemēram, „publicēts mājaslapā www.oriflame.lv, 2014”). Ir aizliegts publicēt kompānijas konfidenciālos materiālus, kas nav paredzēti oficiālām publikācijām, piemēram, par nākamajiem produkcijas jaunumiem vai sponsorēšanas kampaņām.

8. Izvairies no strīdiem

Ja esi kļuvis par liecinieku dezinformācijai par kompāniju sociālajos tīklos, tad tev ir tiesības tam nepiekrīst un izteikt savu viedokli, izrādot cieņu oponentiem un izmantojot faktus.

9. Kļūdu atzīšana un labošana

Ja esi pieļāvis kļūdu, esi drosmīgs un atzīsti to, un nekavējoties izlabo to.

10. Neaizmirsti par saviem tiešajiem pienākumiem

Pārliecinies, ka dalība blogos, mikrobļogos un sociālajos tīklos nenovērš tavu uzmanību no paša galvenā – taviem tiešajiem pienākumiem pret savu biznesu un/vai pircējiem.