

Раскрой свой ПОТЕНЦИАЛ

ПЛАН УСПЕХА ORIFLAME

ORIFLAME
— S W E D E N —



Часть 1: Это Oriflame

Наше шведское происхождение, продукты, культура и философия.

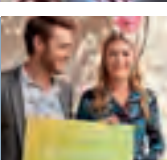
Стр. 4-13



Часть 2: Как зарабатывать с Oriflame

Подробно о четырех источниках дохода с Oriflame.

Стр. 14-31



Часть 3: Лидерская Команда

Узнай больше о роли Лидера в развитии Консультантов и о трех ключевых действиях, которые приведут тебя к успеху.

Стр. 32-45



Часть 4: Директорская Команда

О создании Ключевой Команды. Виды премий по Плану Успеха и как их получить. Изучи условия квалификации на премию Oriflame 4%, а также на Золотую премию 1% и Сапфировую премию 0,5%.

Стр. 46-63



Часть 5: Бриллиантовая Команда

Вдохновляйся преимуществами участников Бриллиантовой Команды и узнай, как получить Бриллиантовую премию 0,25% и Дважды Бриллиантовую премию 0,125%.

Стр. 64-77



Часть 6: Исполнительная Команда

Мир возможностей Исполнительной команды: от единовременных выплат до путешествий по всему миру. Критерии квалификации на получение Исполнительной премии 0,0625%.

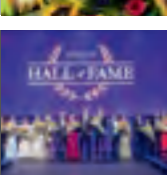
Стр. 78-89



Часть 7: Президентская Команда

Открой для себя вершину Плана Успеха Oriflame.

Стр. 90-99



Глобальный совет Лидеров и Зал Славы

ТОП-15 Лидеров мира Oriflame ежегодно получают приглашение на встречу с руководством компании в Стокгольме.

Стр. 100-103



Библиотека Плана Успеха

Раздел с глоссарием терминов, простыми обзорами, материалами и тренингами, кодексом этики, правилами поведения в интернете и другой полезной информацией.

Стр. 104-133



Поздравляю

с достижением звания Лидера и первыми успехами в бизнесе Oriflame.

Теперь ты – часть мирового сообщества Oriflame, и я хотел бы лично поздравить тебя и поблагодарить за проделанную работу, которая привела тебя к этому результату.

Мы родом из Швеции, и у нас особый взгляд на красоту. Для нас красота – это не только то, как ты выглядишь, но и твой образ жизни, твои чувства и поступки. Отличное самочувствие, сияющая кожа, свобода самовыражения и отличное настроение – все это часть философии Oriflame. И, естественно, это основа ведения нашего бизнеса.

Ты держишь в руках План Успеха Oriflame – руководство к твоему Плану Успеха. В этом издании ты найдешь большое количество информации, которую необходимо знать, чтобы преуспеть в роли Лидера, построить стабильный бизнес и достигнуть новых высот – тех, о которых ты мечтаешь. Все зависит только от тебя. На своем пути в Oriflame ты сможешь ощутить преимущества Плана Успеха с самых первых шагов. И чем дальше ты будешь развивать свой бизнес и достигать новых званий, тем больше преимуществ откроется перед тобой и твоими близкими.

И помни: мы всегда рядом, чтобы поддерживать тебя и чествовать твои достижения. Давай вместе отправимся в это путешествие навстречу успеху, и пусть каждый шаг к нему приносит удовольствие!

Магнус Брэннстром
Исполнительный директор (CEO)
и президент Oriflame

Наша история

Мы любим красоту, наш бизнес и, самое главное, людей, которые приходят в Oriflame, – таких, как ты, которые начинают свой бизнес, меняют свою жизнь и следуют за своими мечтами!

«Шведский образ жизни всегда вдохновлял меня. Я присоединилась к Oriflame, чтобы стать независимой, начать собственный бизнес и наслаждаться своей повседневной жизнью. Я очень рада, что мне это удалось.»

Гиедре Думбриене
Старший Директор, Литва



«Oriflame позволил нам мечтать – путешествовать, быть независимым, всегда достигать наших целей и никогда не останавливаться на достигнутом».

Винета и Илмарс Игали
Директора, Латвия



Почему ты в Oriflame?



«Я это воспринимаю, как новый и захватывающий вызов».

Пирет Райдойя
Старший Директор, Эстония



«Я пришла в Oriflame студенткой, мне был нужен дополнительный доход. Я даже представить не могла, что встречу бизнес-партнера на всю жизнь»

Катаржина Холодовска
Старший Золотой Директор, Польша

Красота. Создана Швецией

Мы родом из Швеции, и у нас особый взгляд на красоту. Для нас красота – это не только то, как ты выглядишь, но и твой образ жизни, твои чувства и поступки. Красота – это забота о здоровье, уход за кожей, самовыражение и воплощение мечты. Красота – это уверенность в себе. Это жизненный баланс, гармония внешнего и внутреннего, которая помогает справляться с трудностями, развиваться и добиваться успеха.

...здоровый образ жизни

Ты хорошо выглядишь, когда хорошо себя чувствуешь, а для этого тебе нужно правильно питаться, сохранять активность, общаться и получать удовольствие от жизни. Именно поэтому мы создаем продукты для красоты и здоровья, которые исполняют наши обещания. Мы также думаем, что, делая маленькие шаги каждый день, можно изменить жизнь к лучшему.

...красивая кожа

Мы считаем, что здоровая и сияющая кожа – это то, чего может достичь каждый. Именно поэтому мы ищем и отбираем лучшие натуральные ингредиенты и усиливаем их воздействие с помощью последних достижений науки. Каков результат? Безопасные и эффективные серии по уходу за всеми типами кожи и для любых потребностей.

...самовыражение

Мы рады тому, что все мы разные и ценим индивидуальную красоту каждого человека. Поэтому мы здесь, чтобы помочь каждому выразить свою индивидуальность именно так, как тебе хочется. В процессе разработки наших продуктов мы следим за последними тенденциями и заботимся о том, чтобы они были доступны для всех. Поскольку красота – это не роскошь, она должна быть доступной для всех, чтобы каждый мог радоваться и делиться ею!





3 БОЛЕЕ
МИЛЛИОНОВ

лояльных клиентов/Консультантов
в более чем 60 странах мира
рекомендуют и продают бьюти-
и Wellness продукты Oriflame



Бьюти-компания, отличающаяся от других

Начав с маленького офиса в центре Стокгольма и добившись статуса глобальной косметической компании, представленной более чем в 60 странах, модель прямых продаж Oriflame набирает популярность, и на сегодняшний день мы являемся одной из крупнейших европейских косметических компаний, которая занимается прямыми продажами.

Все началось в 1967 году, когда два брата Йонас и Роберт аф Йокники вместе со своим другом Бенгтом Хельстеном основали компанию и начали производить косметические продукты высшего качества, вдохновленные шведской природой, доступные и подходящие каждому. Роберт и Йонас аф Йокники питали любовь и уважение к природе, что стало частью нашего наследия с самого первого дня – мы были одной из первых компаний прямых продаж, которая разработала продукты на основе ингредиентов, полученных непосредственно от природы.

Сегодня мы продолжаем использовать растительные компоненты в соответствии с последними научными исследованиями, создавая безопасные продукты на основе экологичных и этичных ингредиентов. Как компания мы глубоко привержены сохранению природного баланса и уменьшению вредного воздействия на окружающую среду.

В основе прямых продаж лежит сила личных взаимоотношений и рекомендаций. Мы верим в то, что необходимо разделять прибыль с людьми, которые нас рекомендуют, и уже более 50 лет мы вдохновляем людей со всего мира на воплощение их мечты и создание собственного бизнеса.

Единство, Дух и Страсть

С самого начала сообщество Oriflame строится на наших главных ценностях: Единстве, Духе и Страсти. Мы уверены, что люди, которые работают вместе и разделяют одни и те же цели, могут достичь больших результатов. Наше сообщество состоит из сильных духом людей, которых объединяет страстное желание изменить к лучшему как свою жизнь, так и жизнь других.

Вместе мы можем изменить мир к лучшему

В нашем бизнесе мы высоко ценим социальную ответственность перед нашими клиентами, Лояльными клиентами и партнерами. Кроме того, мы верим, что наша социальная ответственность выходит за рамки наших прямых контактов и тянется намного дальше. Вот почему мы помогаем тем, кто больше всего в этом нуждается – детям и молодым женщинам. Тем, кто наиболее уязвим, мы даем возможность осуществить свои мечты.

Для достижения максимальной эффективности мы объединили все свои социальные проекты в **Благотворительный фонд Oriflame**. Oriflame также является сооснователем **Международного детского фонда** – организации, которая помогает нуждающимся детям во всем мире.



No1

косметическая компания прямых продаж в Европе



ОСНОВАНА В
1967 году

в Швеции братьями аф Йокниками,
уже более полувека мы строим
компанию прямых продаж в сфере
красоты



БОЛЕЕ
100

ученых работают
над созданием инновационных
косметических средств



Зарабатывай сегодня и воплощай свои мечты завтра

Мы считаем, что открытие собственного бизнеса должно быть доступно каждому. Наши бизнес-возможности предлагают тебе предпринимательство с низким уровнем риска и даже больше: за небольшую регистрационную плату ты можешь начать свой собственный бизнес, зарабатывать деньги с первого же дня и стать частью нашего глобального сообщества.

Только тебе решать, какое место займет бьюти-бизнес в твоей жизни, и ты выбираешь, хочешь ли ты работать частично или полный рабочий день, а мы поможем тебе, предлагая инструменты и обучение, которые тебе необходимы для достижения успеха!



Обучение Oriflame

Поскольку мы родом из Швеции, мы верим, что обучение должно быть доступно каждому, поэтому ты можешь развиваться как личность и профессионал. С Академией Oriflame ты получаешь знания о красоте и здоровом образе жизни и развиваешь лидерские качества, как онлайн, так и на обычных тренингах.

Мотивирующие программы

Начни свой бизнес и развивай свою структуру при поддержке наших мотивирующих программ и денежных премий.



Инновационные продукты

Поскольку мы родом из Швеции, мы верим в ответственную красоту и в **безопасные и эффективные продукты**, вдохновленные природой и созданные на научной основе.

Мы разрабатываем **инновационные технологии** для производства широкого ассортимента высококачественных целевых продуктов для красоты и здоровья, которые подходят каждому, независимо от уровня дохода и личного стиля. Все наши продукты отлично представлены как в наших **красочных печатных каталогах, так и онлайн.**



Приложения Oriflame

1. Oriflame app
2. Business app
3. Skin Expert
4. Makeup Wizard

Онлайн-инструменты

Мы предоставляем тебе собственный онлайн-офис, чтобы у тебя была возможность **вести свой бизнес со смартфона и работать из любой точки мира.** Используй наши приложения, в том числе **Oriflame App** и **Бизнес-приложения** для управления и отслеживания роста твоего бизнеса. Наши **приложения для ухода за кожей и макияжа** помогут тебе давать профессиональные бьюти-консультации, повысить доверие твоих клиентов и увеличить продажи!





Путешествуй с нами по миру

По мере развития твоего бизнеса ты сможешь квалифицироваться на международные поездки и посетить **Конференции Oriflame**. Это прекрасная возможность путешествовать с Oriflame в самые экзотические страны, жить в первоклассных отелях и принимать участие в уникальных мероприятиях.

Общайся с Лидерами-единомышленниками со всех уголков мира и вместе отмечайте свои достижения и успехи. Заведи новых друзей и узнай истории, которые вдохновят тебя поднять свой бизнес на еще большие высоты!

Стань частью мирового сообщества

Как Лидер ты являешься главным участником нашего глобального бьюти-сообщества – международного сообщества с дружелюбными и веселыми людьми со всего мира, которые с радостью поддержат тебя.

Нас всех объединяет красота, бизнес и **возможность изменить нашу жизнь к лучшему**. Знакомься с новыми людьми, посещай мероприятия и тренинги Oriflame, делись советами и празднуй свой успех.



Мы всегда рядом

Более 50 лет мы направляем и поддерживаем лояльных клиентов/Консультантов и Лидеров, поэтому можешь не сомневаться, что с нами и нашими Лидерами ты находишься в надежных руках. Мы будем помогать тебе и оказывать поддержку на каждом этапе развития твоего бизнеса и пути к твоей мечте.

Теперь давай рассмотрим различные способы заработка с Oriflame!

ЧАСТЬ 2

Как зарабатывать с Oriflame

Узнай об основных возможностях Oriflame и четырех способах заработка.

«Когда люди из моей команды выходят на сцену для награждения и я могу поплодировать им».

Марселина Костшицка
Бриллиантовый Директор, Польша



«Само собой разумеется, что я помогаю своей команде развиваться, меняться к лучшему и раскрывать свои мечты. Меня так радуют их победы и то, что их мечты сбываются.»

Хелина Гричиувиене
Сапфировый Директор, Литва

Твои любимые моменты с Oriflame?



«Находясь на сцене мероприятий Oriflame, я чувствую бесконечное вдохновение и мощный заряд энергии.»

Марвэ Мейкар
Директор, Эстония



«Когда я произнесла свою первую вдохновляющую речь, я чувствовала себя прекрасно. Я получила столько положительных отзывов, что это казалось нереальным. Я была польщена.»

Ориана Крачун
Директор, Румыния



Зарабатывай сегодня и строй бизнес для завтрашнего дня

Перед тем как детально рассмотреть возможности развития с Oriflame, давай узнаем о четырех различных способах получения дохода.



1. Немедленная прибыль

Это то, что ты зарабатываешь, продавая продукты.



3. Премии

Ты получаешь вознаграждение за развитие Лидеров и помощь им на их пути к успеху.



2. Скидка за объем

Ты зарабатываешь Скидку за объем со своих личных продаж и продаж своей Персональной Группы.



4. Премии за новые звания

Ты будешь получать единовременную денежную премию каждый раз по закрытии нового звания по Плану Успеха, начиная с уровня Директора.

Расчеты

Ты сможешь увидеть свой фактический заработок в своем аккаунте после ввода логина и пароля. Расчеты производятся автоматически, что означает, что тебе никогда не придется рассчитывать что-то самостоятельно – если только ты не захочешь этого делать самостоятельно.

Примеры в этой и последующих главах призваны проиллюстрировать, как рассчитывается твой заработок. Помни, что фактический доход и продажи могут варьироваться у разных независимых людей и будут зависеть от таких факторов, как навыки продавца, затраченное время и средства, и другие факторы.





1. Немедленная прибыль

Ты получаешь разницу между ценой каталога (ценой, которую ты видишь в каталоге или на домашней странице, не заходя в свой профиль) и ценой лояльного клиента (ценой, которую ты платишь за продукт).

Рекомендуй и продавай продукты

Когда ты становишься лояльным клиентом/Консультантом, ты знакомишься с нашими продуктами и миром косметики и красоты, а также используешь личные отзывы, чтобы рекомендовать продукты своим родственникам, друзьям, коллегам и знакомым.

Мы предлагаем тебе множество инструментов, которые помогут увеличить продажи, – это каталог Oriflame, руководства по продукции и различные цифровые материалы.

Расчет мгновенной прибыли

Существует два способа расчета мгновенной прибыли. Ты можешь либо вычесть цену лояльного клиента из цены каталога, либо умножить цену каталога на 20%. Примеры справа демонстрируют оба метода.

Пример – продажа одного продукта

Ты продаешь один дневной крем NovAge Ecollagen Wrinkle Power.



Цена в каталоге: 22,90 €
Цена лояльного клиента: 18,32 €

Мгновенная прибыль:
 $22,90 € - 18,32 € = 4,58 €$

Или $22,90 € \times 0,20 (20\%) = 4,58 €$

Пример – продажа комплекта по уходу за кожей

Ты продаешь один комплект NovAge Ecollagen Wrinkle Power.



Цена в каталоге: 71,99 €
Цена лояльного клиента: 57,59 €

Мгновенная прибыль:
 $71,99 € - 57,59 € = 14,40 €$

Или $71,99 € \times 0,20 (20\%) = 14,40 €$

Представь, что в одном каталоге ты продашь четыре комплекта – твоя мгновенная прибыль вырастет до **57,60 €**.



Продажа комплектов

Комплект средств по уходу за кожей предлагает клиентам комплексное решение для красоты, здоровья и великолепной кожи. Наборы также приносят на **20% больше Баллов Бонуса**, и их продажа помогает тебе зарабатывать еще больше.



2. Скидка за объем

Когда ты приглашаешь людей стать лояльными клиентами/Консультантами, продавать продукты и зарабатывать, твой доход также возрастает.

Ты можешь получить **Скидку за объем (ОС)** от 4% до 24% от объема личных покупок и объема покупок твоей Персональной Группы.

Твоя скидка за объем складывается из трех частей:

1 Баллы Бонуса

Баллы Бонуса (ББ) присваиваются каждому продукту Oriflame в зависимости от его стоимости. Более дорогие продукты и наборы имеют больше Баллов Бонуса.

Баллы Бонуса за твои личные продажи и продажи Персональной Группы* суммируются в течение каждого периода действия каталога. Общее количество Баллов Бонуса определяет Скидку за объем, которая тебе доступна в конце каждого периода действия каталога.

Баллы Бонуса конвертируются в уровень Скидки за объем в соответствии с представленной ниже таблицей.

Таблица конвертации ББ:

Баллы Бонуса	Скидка за объем
10 000+	24%
6500-9999	20%
4000-6499	16%
2000-3999	12%
1000-1999	8%
300-999	4%
0-299	0%

2 Уровень скидки за объем

Уровень скидки за объем (ОС) – процент, который ты получаешь за личные продажи и продажи Персональной Группы.

С твоих личных продаж ты получаешь полную скидку за объем. С продаж твоей Персональной Группы ты получаешь разницу между твоим уровнем ОС и уровнем ОС лояльных клиентов/Консультантов твоего первого уровня**.

3 Объем Продаж

Объем Продаж (ОП) – специальная цена для Консультантов по прайс-листу за вычетом налогов (НДС). От Объема Продаж рассчитывается скидка за объем.

Здесь отображена разница между уровнем твоей скидки за объем и уровнем скидки за объем лояльных клиентов/Консультантов первого уровня.

Ты	Первый уровень	Разница
 12%	 1 200 ББ = 8%	12% - 8% = 4%
	 400 ББ = 4%	12% - 4% = 8%
	 650 ББ = 4%	12% - 4% = 8%

Пример: расчет Объема Продаж комплекта NovAge Ecollagen Wrinkle Power.

Продукт	Объем Продаж
	57,59 € (цена лояльного клиента/Консультанта) деленная на 1,20 (20% НДС) 48 €
	Объем продаж за Комплект NovAge Ecollagen Wrinkle Power = 48 €

*Твоя Персональная Группа включает всех спонсируемых тобой лояльных клиентов/Консультантов и лояльных клиентов/Консультантов, которых спонсируют они, но не лояльных клиентов/Консультантов, кто сам достиг 24% уровня скидки за объем.

** Лояльные клиенты/Консультанты, чим Спонсором ты являешься – лояльные клиенты/Консультанты твоего первого уровня. Лояльные клиенты/Консультанты под твоим первым уровнем отражаются следующими уровнями. Таким образом, лояльные клиенты/Консультанты, спонсируемые твоим первым уровнем, – твой второй уровень, а Спонсоры из твоего второго уровня спонсируют лояльных клиентов/Консультантов твоего третьего уровня и так далее.

Рост доходов благодаря скидке за объем

Ниже представлено три примера, которые показывают, как можно увеличить Скидку за объем за счет личных продаж и продаж Персональной Группы.

Во всех примерах отношение ББ к ОП указано как:
1 ББ = 0,6573 €

Как рассчитать скидку за объем:

- 1 Начни с подсчета количества Баллов Бонуса за личные продажи.
- 2 Определи общее количество Баллов Бонуса Персональной Группы, добавив свои Баллы к Баллам Бонуса лояльных клиентов/Консультантов твоей Персональной Группы. Используй Таблицу расчета Баллов Бонуса, чтобы определить уровень своей Скидки за объем.
- 3 Умножь свой уровень Скидки за объем на личный Объем Продаж. Это Скидка за объем, которую ты заработаешь благодаря личным продажам.
- 4 Затем возьми Баллы Бонуса каждого лояльного клиента/Консультанта твоего первого уровня и их Персональных Групп и используй таблицу, чтобы перевести Баллы Бонуса в уровень Скидки за объем каждого лояльного клиента/Консультанта первого уровня.
- 5 Вычти уровень Скидки за объем каждого лояльного клиента/Консультанта первого уровня из твоего уровня Скидки за объем. Разница заключается в уровне Скидки за объем, который ты заработаешь на Объеме Продаж лояльных клиентов/Консультантов первого уровня. Умножь это на Объем Продаж лояльных клиентов/Консультантов первого уровня и их Персональных Групп.

- 6 Скидка за объем за личный и групповой Объем Продаж вместе равняются твоей Скидке за объем.

Таблица конвертации ББ:

Баллы Бонуса	Уровень скидки за объем
10 000+	24%
6500-9999	20%
4000-6499	16%
2000-3999	12%
1000-1999	8%
300-999	4%
0-299	0%

ПРИМЕР 1:

Доход - 24 €

Этот пример показывает, как приглашение пятерых человек стать лояльными клиентами/Консультантами и обучение их продажам продукции позволит увеличить твой доход.

В данном примере и каждый новый лояльный клиент/Консультант, и ты продаешь продукцию на **150 ББ**.

Пошаговые расчеты	Ты	Твой 1-й уровень	Разница	Объем Продаж	Скидка за объем
1 Ты продаешь на 150 ББ .					
2 Общие Баллы Бонуса Группы - это: 150 (твои Баллы Бонуса) + 750 (ББ твоей Персональной Группы) = 900 ББ , конвертируемые в уровень Скидки за объем - 4%.		4 150 ББ = 0%	5 4% x 98,59 (ОП) = 3,94 €		
3 Умножаем твой уровень Скидки за объем на твой личный Объем Продаж: 4% x 98,59 (ОП) = 3,94 €		150 ББ = 0%	4% x 98,59 (ОП) = 3,94 €		
4 150 Баллов Бонуса твоего первого уровня конвертируется в уровень Скидки за объем - 0%.	1 150 ББ	150 ББ = 0%	4% x 98,59 (ОП) = 3,94 €		
5 Разница между уровнем твоей ОС и твоим первым уровнем: 4% - 0% = 4%, то есть, твой доход 4% от их Объема Продаж: 4% x 98,59 (ОП) x 5 = 19,70 €	2 900 ББ = 4%	150 ББ = 0%	4% x 98,59 (ОП) = 3,94 €		
6 Объедини Скидку за объем за личные и групповые продажи для получения общего дохода от Скидки за объем: 3,94 € + 19,70 € = 23,64 €	3 4% x 98,59 (ОП) = 3,94 €	150 ББ = 0%	4% x 98,59 (ОП) = 3,94 €		
		Всего: 5 x 150 = 750 ББ			Всего: 5 x 3,94 € = 19,70 €

6 Общий доход от Скидки за объем: 3,94 € + 19,70 € = 23,64 €

ПРИМЕР 2:

Доход – 371 €

Научи лояльных клиентов/Консультантов тому, что делаешь ты, в том числе самостоятельно рекрутировать. Расскажи о преимуществах спонсорства и покажи на своем примере, как нужно рекрутировать новичков.

Здесь мы видим, как каждый из пяти лояльных клиентов/Консультантов первого уровня пригласил пять человек и научил их продавать на **150 ББ** в течение каждого периода действия каталога. Твой Объем Продаж по-прежнему равен **150 ББ**.

Пошаговые расчеты	Ты	Твой 1-й уровень	2-й уровень	Разница	Объем Продаж	Скидка за объем
1 Ты продаешь на 150 ББ .						5
2 Общие Баллы Бонуса Группы – это: 150 (твои Баллы Бонуса) + 4 500 (ББ твоей Персональной Группы) = 4 650 ББ , конвертируемые в уровень Скидки за объем – 16% .		4 900 ББ = 4%	5	12% x 591,57 (ОП) = 70,99 €		
3 Умножаем твой уровень Скидки за объем на твой личный Объем Продаж: 16% x 98,59 (ОП) = 15,77 €		900 ББ = 4%	5	12% x 591,57 (ОП) = 70,99 €		
4 900 Баллов Бонуса твоего первого уровня конвертируется в уровень Скидки за объем – 4% .	1 150 ББ	900 ББ = 4%	5	12% x 591,57 (ОП) = 70,99 €		
5 Разница между твоим уровнем ОС и твоим первым уровнем: 16% - 4% = 12% , то есть твой доход – 12% от Объема Продаж каждой ветви* групп в твоей Персональной Группе, 12% x 591,57 (ОП) x 5 = 355 €	2 4 650 ББ = 16%	900 ББ = 4%	5	12% x 591,57 (ОП) = 70,99 €		
6 Объедини Скидку за объем за личные и групповые продажи для получения общего дохода от Скидки за объем: 15,77 € + 355 € = 370,77 €	3 16% x 97,78 (ОП) = 15,64 €	900 ББ = 4%	5	12% x 591,57 (ОП) = 70,99 €		
		5 x 900 = 4 500 ББ		5 x 70,99 € = 355 €		
6 Общий доход от Скидки за объем: 15,77 € + 355 € = 370,77 €						

ПРИМЕР 3:

Доход – 1246 €

Продолжай обучать своих лояльных клиентов/Консультантов создавать и развивать свои Персональные Группы.

Чем больше лояльных клиентов/Консультантов, сделавших заказы в твоей Персональной Группе, тем выше продажи всей группы.

Ниже пример расчетов, когда каждый в твоей Персональной Группе делает заказы на **150 Баллов Бонуса**.

Пошаговые расчеты	Ты	Твой 1-й уровень	2-й уровень	3-й уровень	Разница	Объем Продаж	Скидка за объем
1 Ты продаешь на 150 ББ .							5
2 Общие Баллы Бонуса Группы – это: 150 (твои Баллы Бонуса) + 23 250 (ББ твоей Персональной Группы) = 23 400 ББ , конвертируемые в уровень Скидки за объем – 24% .		4 4 650 ББ = 16%	5	25	8% x 3056 (ОП) = 244,48 €		
3 Умножаем твой уровень Скидки за объем на твой личный Объем Продаж: 24% x 98,59 (ОП) = 24 €		4 650 ББ = 16%	5	25	8% x 3056 (ОП) = 244,48 €		
4 4 650 Баллов Бонуса твоего первого уровня конвертируется в уровень Скидки за объем – 16% .	1 150 ББ	4 650 ББ = 16%	5	25	8% x 3056 (ОП) = 244,48 €		
5 Разница между твоим уровнем ОС и твоим первым уровнем: 24% - 16% = 8% , то есть твой доход – 8% от Объема Продаж каждой ветви* групп в твоей Персональной Группе, 8% x 3056 (ОП) x 5 = 1222 €	2 23 400 ББ = 24%	4 650 ББ = 16%	5	25	8% x 3056 (ОП) = 244,48 €		
6 Объедини Скидку за объем за личные и групповые продажи для получения общего дохода от Скидки за объем: 24 € + 1222 € = 1246 €	3 24% x 98,59 (ОП) = 24 €	4 650 ББ = 16%	5	25	8% x 3056 (ОП) = 244,48 €		
		5 x 4 650 = 23 250 ББ			Всего: 5 x 244,48 € = 1222 €		
6 Общий доход от Скидки за объем: 24 € + 1222 € = 1246 €							

*Ветвь состоит из лояльных клиентов/Консультантов первого уровня и лояльных клиентов/Консультантов, чьиими Спонсорами они являются. Всякий раз, когда ты становишься Спонсором нового лояльного клиента/Консультанта, образуется новая ветвь, расширяя твою группу. Когда в твоей группе лояльные клиенты/Консультанты первого уровня регистрируют новых лояльных клиентов/Консультантов, твоя группа растет вглубь.



3. Премии

Премии – это вознаграждение за сопровождение, обучение и развитие твоих лояльных клиентов/Консультантов до уровня 24%.

В Плане Успеха ты найдешь шесть видов премий. Количество премий, на которые ты можешь претендовать, зависит от числа отделившихся 24% групп в твоей группе первого уровня.

На первый взгляд размер каждой премии в процентах может показаться незначительным. Но помни: премии начисляются со всех твоих групп*, и в итоговая сумма может получиться весьма значительной.

* Группа – это все лояльные клиенты/Консультанты твоей структуры, включая отделившиеся 24% группы.

Зарабатывай на развитии 24% групп

Когда твои Консультанты 1-го уровня достигают уровня 24%, они покидают твою Персональную Группу и становятся самостоятельной отделившейся 24% группой со своими лояльными клиентами/Консультантами. Теперь ты как Спонсор не можешь получать с них Скидку за Объем, но начинаешь претендовать на получение бонусов.

Твоя цель – помочь как можно большему числу Консультантов первого уровня достичь уровня Скидки за объем 24%.

Изучи таблицу ниже и узнай больше о бонусах в следующих разделах Плана Успеха.

Премии Oriflame

Премия	Необходимое количество отделившихся 24% групп первого уровня	Начисляется за
4% Премия Oriflame	1	Только за 24% группы 1-го уровня
1% Золотая премия	2	24% группы, начиная со 2-го уровня до групп 1-го уровня получателя Золотой премии
0,5% Сапфировая премия	4	24% группы, начиная с 3-го уровня до групп 2-го уровня получателя Сапфировой премии
0,25% Бриллиантовая премия	6	24% группы, начиная с 4-го уровня до групп 3-го уровня получателя Бриллиантовой премии
0,125% Дважды Бриллиантовая премия	10	24% группы, начиная с 5-го уровня до групп 4-го уровня получателя Дважды Бриллиантовой премии
0,0625% Исполнительная премия	12	24% группы, начиная с 6-го уровня до групп 5-го уровня получателя Исполнительной премии



4. Премии за новые звания

Каждый раз, когда ты достигаешь нового звания в Плане Успеха, ты получаешь единовременную выплату: начиная с 1 000 € (Директор) до 1 000 000 € (Бриллиантовый Президент).

В следующих разделах ты подробнее узнаешь о квалификациях и критериях для каждого звания.

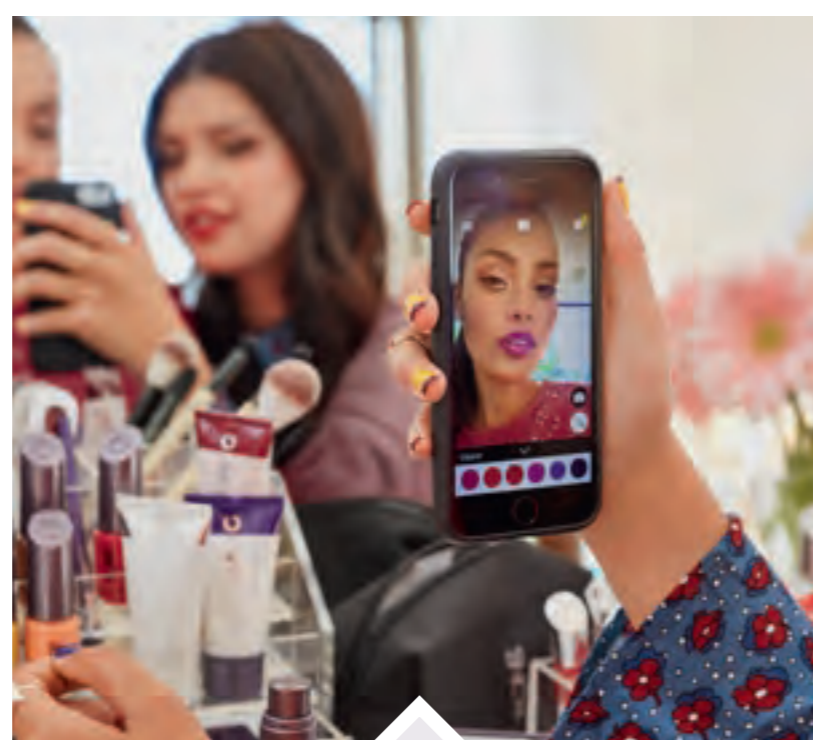
Поддержка твоих успехов

Наши инструменты и тренинги разработаны таким образом, чтобы помочь тебе на каждом шаге твоего профессионального пути в Oriflame.

Мы постоянно отслеживаем актуальность всех инструментов, обновляем их и создаем новые.

Так что ты всегда легко (и главное – бесплатно) сможешь **поддерживать и развивать свои навыки.**

Полный перечень инструментов и тренингов найдешь на странице 114.



Бизнес-планирование

Мы обеспечим тебя профессиональными инструментами, которые помогут тебе планировать, контролировать и развивать свой бизнес.



Продажа продукции

У нас есть множество инструментов для успешных продаж: от руководств по продукции, каталога, презентаций и онлайн-каталога до различных обучающих презентаций.



Рекрутирование

С инструментами Oriflame легко приглашать и регистрировать новых лояльных клиентов/Консультантов.



Онлайн-обучения

Наши онлайн-обучения помогут развиваться быстрее – в любое время, в любом месте.

Короткие, интерактивные курсы адаптированы под мобильные устройства. В них есть все: от грамотной работы с клиентом, до советов по созданию контента для социальных сетей.

Академия Oriflame Онлайн-обучения

Академия Oriflame – это комплекс тренингов, разработанный на основе реального опыта наших Лидеров.

Она включает в себя те методы и инструменты, которые помогут развить необходимые навыки и двигаться к новым званиям по Плану Успеха.



Твой путь

Сотрудничество с Oriflame – это намного больше, чем просто работа. Это удовольствие от того дела, которым ты занимаешься.

Достигая новых высот, ты получаешь возможность завести новые знакомства на потрясающих мероприятиях компании, насладиться признанием и посетить удивительные страны мира в рамках международных конференций.

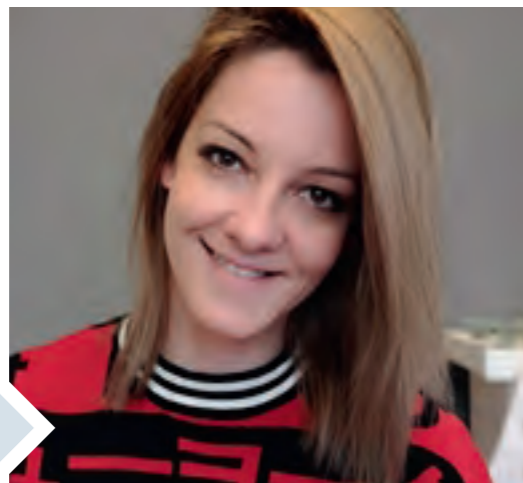
ЧАСТЬ 3

Менеджерская команда

Спонсирование лояльных клиентов/Консультантов и развитие своего бизнеса.

«Это награждения и возможность поехать на свою первую международную конференцию с командой друзей».

Дениза Филагова
Менеджер, Словакия



«Возможность самовыражаться, быть частью своей растущей команды и открыть новую главу в своей жизни!»

Юлия Позняк
Старший Консульат, Литва

Какие возможности появляются у Лидеров после выхода на уровень Менеджера?



«Бесконечные возможности для саморазвития и гордость, которая переполняет меня, когда вижу рост и развитие новых Лидеров.»

Марлен Ребассоо
Менеджер, Эстония



«Работать с моей командой – то, что мне нравится больше всего. Ты можешь порадовать многих, работая как Менеджер, что само по себе уже большое достижение.»

Садхана Дэй
Старший Консульат, Индия



Звания
в Менеджерской
команде

Помогай своим лояльным клиентам/Консультантам и достигай успеха вместе

Менеджерский уровень – это важный шаг в карьере с Oriflame, когда ты переходишь от работы в одиночку к спонсированию других и помощи им в достижении их целей.

Ты помогаешь своим новым лояльным клиентам/Консультантам начать работу, обучаешь и поддерживаешь их, а также вдохновляешь на достижение более высоких целей. Но важно самому подавать пример и продолжать действовать, поддерживать продажи и рекрутировать новичков. Все, что делаешь ты – от продаж до приглашений и рекрутинга, – должны повторять твои лояльные клиенты/Консультанты. Ведь когда они достигают успеха, ты тоже поднимаешься на новую ступень. Всегда помни, что спонсор и вышестоящий Директор готовы поддержать тебя в роли Менеджера точно так же, как и сотрудники компании.

Преимущества звания Менеджера

У Менеджера Oriflame появляются новые преимущества. Помимо увеличения потенциального заработка, ты можешь встречаться и общаться с коллегами и получать всю необходимую поддержку, посещать тренинги, чтобы освоить новые профессиональные навыки. Это поможет тебе продолжать добиваться успеха и достигать еще больших результатов.

Что ты получаешь:

- чествование на сцене, где ты будешь праздновать достижение нового звания. Ты получишь сертификат и эксклюзивный значок Менеджера;
- право посещать уникальные тренинги, такие как «Школа Менеджера» и SARPIO Express, которые призваны помочь тебе углубить свои бизнес-знания и развиваться в качестве предпринимателя и Менеджера;
- квалификация для участия в семинарах и конференциях для Менеджеров, а также вступление в другие лидерские программы, доступные в твоём регионе.

Менеджер 12%

Условия квалификации:
2 000 – 3 999 Баллов Бонуса в Персональной Группе

Преимущества:
– награждение значком

Менеджер 16%

Условия квалификации:
4 000 – 6 499 Баллов Бонуса в Персональной Группе

Преимущества:
– награждение значком

Менеджер 20%

Условия квалификации:
6 500 – 9 999 Баллов Бонуса в Персональной Группе

Преимущества:
– награждение значком

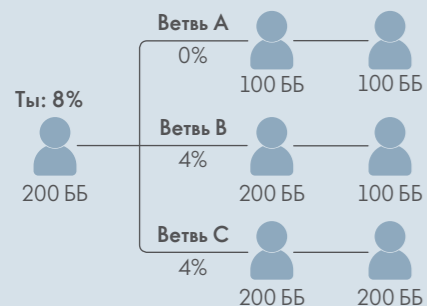
Старший Консультант

Условия квалификации:
Не менее 10 000 Баллов Бонуса в Персональной Группе или одна 24%-я группа первого уровня и не менее 4 000 ББ в Персональной Группе.

Преимущества:
– награждение значком
– участие в семинаре для Менеджеров

Во всех примерах отношение ББ к ОП указано как 1 ББ = 0,6573 €.

Пример 1: Сбалансированная структура



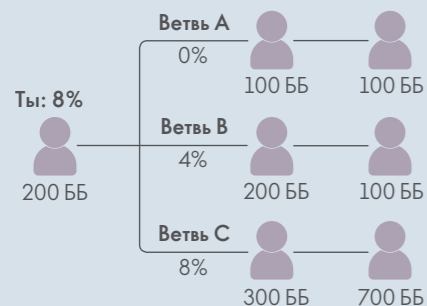
Всего Баллов Бонуса:

200 (ты) + 200 (ветвь А) + 300 (ветвь В) + 400 (ветвь С) = 1100 ББ. Твоя Скидка за объем составляет 8%.

Скидка за объем дает тебе следующий заработок:

$8\% \times 131,46 \text{ (ОП)} + (8 - 0)\% \times 131,46 \text{ (ОП)} + (8 - 4)\% \times 197,19 \text{ (ОП)} + (8 - 4)\% \times 262,92 \text{ (ОП)} = 10,52 + 10,52 + 7,89 + 10,52 = 39,45 \text{ €}$

Пример 2: Несбалансированная структура



Всего Баллов Бонуса:

200 (ты) + 200 (ветвь А) + 300 (ветвь В) + 1000 (ветвь С) = 1700 ББ. Твоя Скидка за объем составляет 8%.

Скидка за объем дает тебе следующий заработок:

$8\% \times 131,46 \text{ (ОП)} + (8 - 0)\% \times 131,46 \text{ (ОП)} + (8 - 4)\% \times 197,19 \text{ (ОП)} + (8 - 8)\% \times 657,3 \text{ (ОП)} = 10,52 + 10,52 + 7,89 + 0 = 28,93 \text{ €}$

Зарабатывай как Менеджер

Когда ты становишься независимым Менеджером Oriflame, твой заработок больше не зависит исключительно от немедленной прибыли, которую ты получаешь от личных продаж.

Теперь ты можешь получать Скидку за объем (ОС) от 4% до 24% в зависимости от продаж твоей Персональной Группы.

Важно знать, что структура твоей Персональной Группы будет влиять на размер твоей ОС. Чтобы получить максимальную ОС, убедись, что продажи равномерно распределены по нескольким ветвям твоей Персональной Группы. Избегай зависимости только от одной ветви.

Развивай сбалансированную структуру

Примеры показывают, как сбалансированность структуры может повлиять на твой заработок.

В примере 2, хотя у тебя и больше Баллов Бонуса, чем в примере 1, ты зарабатываешь меньше. Это связано с тем, что ветвь С достигла того же уровня, что и ты – 8%, и ты не заработаешь ничего от ветви С, поскольку разница между уровнями составит 0%.

Три ключевые активности успешных Менеджеров

- 1 Приглашай и рекрутируй
- 2 Отслеживай и активируй
- 3 Создавай и развивай Ключевую Команду

Узнай больше об этих активностях на следующих страницах.

1

Ключевые активности успешных Менеджеров

Приглашай и рекрутируй

Развитие отличных навыков приглашения и рекрутирования – это основа успеха и то, что поможет расти твоему бизнесу.



✓ Постоянно пополняй свой собственный Список имен и проси новых лояльных клиентов/Консультантов создавать **такие списки уже во время проведения Презентации Возможностей**. Обучи своих лояльных клиентов/Консультантов начинать с записной книжки в мобильных телефонах, с социальных сетей и рекомендаций друзей. Призывай их регулярно задаваться вопросом: «Я знаю кого-то, кто хотел бы увидеть новые продукты Oriflame и узнать о доступных возможностях заработка?».

✓ Разговаривай об Oriflame минимум с 3 новыми людьми каждый день. Можно больше, но никак не меньше. Расскажи им о компании, продуктах и бизнес-возможностях. Сделай разговор с тремя людьми в день целью для всей твоей структуры, научив своих бизнес-партнеров делать то же самое. Помни, ты – образец для подражания, и если ты приглашаешь людей каждый день, то твои лояльные клиенты/Консультанты делают так же.

✓ Проводи встречу «Возможности Oriflame» (ВВО) 2-3 раза в неделю. Важно проводить их на регулярной основе, чтобы лояльные клиенты/Консультанты знали, когда и куда приглашать своих гостей. Проводи тренинг «Успешный старт» в конце каждой ВВО. Мотивируй новичков к активности – размещению их первого заказа и обязательно приглашай их на следующую встречу или тренинг.

Совет для проведения ВВО и укрепления твоей Ключевой Команды

Вовлекай участников своей Ключевой Команды в проведение Презентаций Возможностей Oriflame. Ты можешь пригласить их провести часть презентации или подготовить стенд с продукцией. Это отличная возможность делиться практическими навыками и обучать свою команду тому, как проводить встречи самостоятельно. Подробнее о работе с Ключевой Командой читай на стр. 42.



2

Ключевые активности успешных Менеджеров

Следи за активностью лояльных клиентов/ Консультантов своей группы

Очень важно, чтобы твои лояльные клиенты/Консультанты оставались активными и размещали заказы в каждом периоде каталога.

- ✓ Оставайся всегда на связи со своими лояльными клиентами/Консультантами – интересуйся, как у них обстоят дела с продажами и рекрутированием. Давай им ссылки на новинки и спецпредложения и приглашай на мероприятия и тренинги.
- ✓ Пообщайся с каждым лояльным клиентом/Консультантом, который не разместил заказ в последнем каталоге. Расскажи о выгодных предложениях и специальных программах, а также пригласи его присоединиться к вашему групповому чату в соцсети.
- ✓ Расскажи своим лояльным клиентам/Консультантам об онлайн-обучениях, которые помогут им развить навыки продаж и рекрутирования.
- ✓ Создай групповые чаты в социальных сетях. Используй группы для чествования достижений твоих лояльных клиентов/Консультантов, таких как размещение первого заказа, активное рекрутирование и закрытие новых званий. Ты также можешь делиться историями успеха, чтобы поддерживать высокую мотивацию, или публиковать интересную информацию о продуктах и спецпредложениях. Рассмотрю возможность создания групповых чатов для своих клиентов.

3

Ключевые активности успешных Менеджеров

Создание и развитие Ключевой Команды

Ключевая Команда состоит минимум из 5 лояльных клиентов/Консультантов, которые решили глубже изучить возможности зарабатывать и хотят стать Лидерами.



Командная работа проходит веселее и эффективнее. Опыт показывает, что использование концепции Ключевой Команды для развития Лидеров поможет тебе **быстрее расти**, поэтому так важно приложить усилия в этом направлении.

Чтобы сформировать свою Ключевую Команду, расскажи лояльным клиентам/Консультантам о своих планах и **пригласи в команду всех, кто заинтересован в развитии и хочет стать ее частью**. Объясни преимущества совместной работы и совместного роста, такие как приглашение и рекрутирование командой, посещение специальных тренингов и участие в мероприятиях для Ключевых Команд. И, что не менее важно, обеспечение взаимной поддержки и оказание помощи друг другу в достижении индивидуальных целей.

Важно знать, что **участником Ключевой Команды может быть лояльный клиент/Консультант любого уровня в твоей Персональной Группе**, а не только из первой уровня.

Каждая Ключевая Команда определяет свои собственные правила и обязанности. Тебе необходимо обсудить и установить их вместе на общей встрече и убедиться, что каждый участник согласен с ними. Их задача – **сделать действия и обязанности ясными**, чтобы все участники команды работали вместе для достижения одной и той же цели – продолжать расти и добиваться успеха.

Не забывай подавать пример и выполнять действия, которые вы обсудили с твоей Ключевой Командой. Это подготовит ее участников к тому, чтобы со временем возглавить свои собственные команды и повторять все основные действия, которые были выполнены тобой в качестве Менеджера.

О чем следует думать, когда ты возглавляешь Ключевую Команду:

- ✓ Поделись своим видением, целями и обязательствами.
- ✓ Совместно ставьте краткосрочные и долгосрочные цели и следите за результатами и прогрессом.
- ✓ Обучи свою Ключевую Команду навыкам, необходимым для роста бизнеса, таким как приглашение, рекрутирование, спонсирование и проведение презентаций.
- ✓ Чествуйте достижения. Участники твоей Ключевой Команды являются ее частью, потому что они хотят расти и преуспевать с Oriflame, и каждое достижение стоит отмечать!
- ✓ Проводи командные активности по приглашению и рекрутированию, делегируя задачи участникам твоей Ключевой Команде.

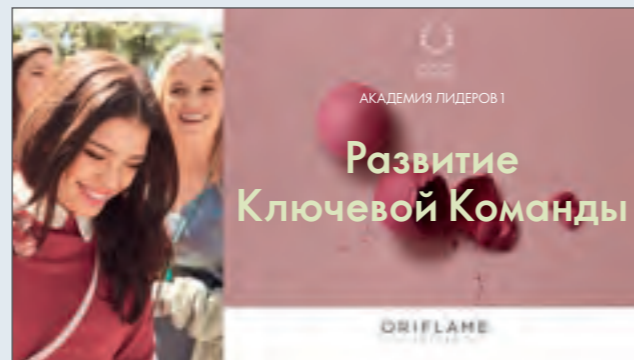
Пройди обучение «Академия Лидеров 1»

И узнай, как развивать свой бизнес и оттачивать навыки Менеджера.

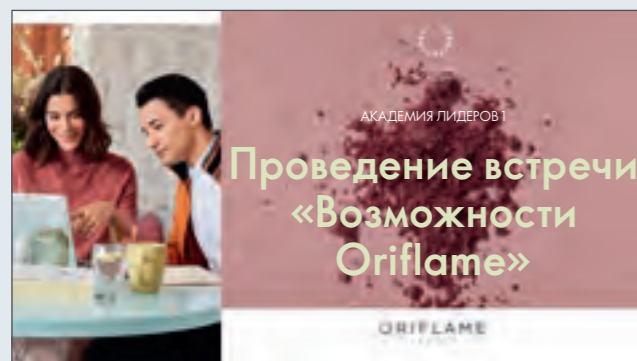
Обязанности Лидера



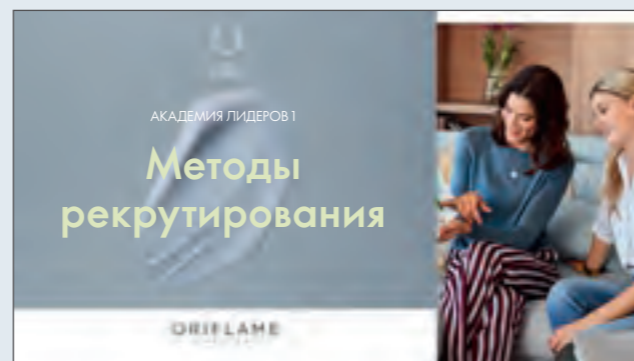
Развитие Ключевой Команды



Проведение встречи «Возможности Oriflame»



Методы рекрутирования



Прими вызов

Продолжай фокусироваться на твоей Ключевой Команде и продемонстрируй бизнес-партнерам преимущества рекрутирования и создания собственной команды. Когда они также станут во главе своих команд, твоя структура будет расти намного быстрее, а ты будешь еще ближе к новым званиям.

«Настоящий Лидер побуждает других мечтать больше, работать умнее, быстрее достигать целей и никогда не сдаваться! Я всегда призываю участников моей группы проявлять творческий подход, делать то, что им нравится, и отмечать и совсем маленькие достижения!»

Виолета Гаурилиене
Директор, Литва

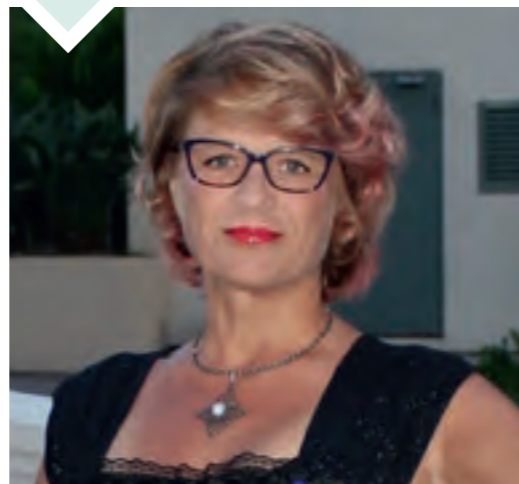


«Лидер должен подавать пример. Я забочусь о своей команде. Я решительная, дружелюбная и всегда открыта для моей команды.»

Пилле Мутли
Золотой Директор, Эстония



**Как ты думаешь,
что делает
Директора
хорошим
Лидером?**



«Лидер должен быть искренним и открытым, и уважать каждого участника своей команды. Лидер должен быть образцом для подражания, который гордится тем, что работает с этой компанией и использует все предоставленные возможности.»

Рита Рудусане и Оярс Плявинш
Сапфировые Директоры, Латвия



«Настоящий Лидер не только преданный и заслуживающий доверия, активен и креативен, но и сострадательный, понимающий и открытый.»

Елена Петручик
Директор, Беларусь

ЧАСТЬ 4

Директорская КОМАНДА

Подними свой бизнес на новый уровень!

Звание Директора – новая ступень на пути к успеху

Закорытие звания Директора отмечено целым рядом важных изменений. Теперь для тебя доступны все способы получения вознаграждения: немедленная прибыль, Скидка за объем, бонусы и единовременные премии за достижение звания. У тебя есть возможность участвовать в международных конференциях. Все это происходит, пока ты наслаждаешься работой с другими людьми, вдохновляя их стать Лидерами и мотивируя делать все возможное и достигать более высоких целей.

Звания
в Директорской
команде



Директор

Условия квалификации:

Не менее 10 000 Баллов Бонуса в Персональной Группе или одна 24% в первом уровне и минимум 4 000 ББ в персональной группе, или две и более 24% группы в первом уровне в 6 периодах каталога из 12.

Преимущества:

- 1 000 € денежная премия
- значок Директора
- участие в Балтийской Бизнес-конференции
- участие в Семинаре для Менеджеров
- премии*

Старший Директор

Условия квалификации:

Одна 24%-я группа в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 1 500 € денежная премия
- значок Старшего Директора
- участие в Балтийской Бизнес-конференции
- участие в Семинаре для Менеджеров
- премии*

Золотой Директор

Условия квалификации:

Две 24%-е группы в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 2 000 € денежная премия
- значок Золотого Директора
- участие в Балтийской Бизнес-конференции
- участие в Семинаре для Менеджеров
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию
- премии*

Старший Золотой Директор

Условия квалификации:

Три 24%-е группы в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 3 000 € денежная премия
- значок Старшего Золотого Директора
- участие в Балтийской Бизнес-конференции
- участие в Семинаре для Менеджеров
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию
- премии*

Сапфировый Директор

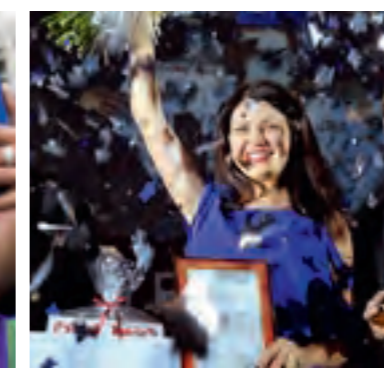
Условия квалификации:

Четыре 24%-е группы в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 4 000 € денежная премия
- значок Сапфирового Директора
- участие в Балтийской Бизнес-конференции
- участие в Семинаре для Менеджеров
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию
- премии*

*Премии не зависят от того, в каком звании ты находишься. Они определяются количеством 24%-х отделившихся групп в твоём первом уровне. Читай подробнее на стр. 52 и 108-113.



Преимущества звания Директора

В качестве независимого Директора Oriflame ты не только начинаешь получать более высокие доходы по мере роста твоего бизнеса – у тебя также будет возможность путешествовать по всему миру и получать денежные вознаграждения.

Что ты получаешь:

- поздравления на сцене и уникальные значки для каждого нового звания, начиная с Директорской команды;
- единовременная денежная премия – от 1 000 € до 4 000 € по закрытию каждого нового звания в Директорской команде;
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию;
- возможность пройти тренинги «Академии Лидеров» 2 и 3, а также программы обучения, доступные в твоем регионе;
- возможность присоединиться к региональным мероприятиям и конференциям;
- возможность получать премии в зависимости от количества 24%-х отделившихся групп на твоем первом уровне.

Зарабатывай как Директор

Теперь ты имеешь право использовать все четыре возможности дохода по Плану Успеха Oriflame – немедленную прибыль, Скидку за объем, бонусы и премии за закрытие новых званий.

Премии будут составлять наиболее значительную часть твоего дохода, начиная со звания Директора и выше, поэтому важно понять, что такое премии Oriflame и как ты можешь использовать их для максимального увеличения своего заработка.

Премии

В Директорской команде ты можешь получать три вида премий – 4% премия Oriflame, 1% Золотая премия и 0,5% Сапфировая премия. Премия, на которую ты претендуешь, определяется количеством 24%-х отделившихся групп на твоём первом уровне.

Как мы уже узнали из Части 2, когда лояльный клиент/Консультант из твоего первого уровня становится 24% Менеджером, его структура отделяется от твоей Персональной Группы. В этот момент ты перестаешь получать Скидку за объем с объема продаж группы этого лояльного клиента/Консультанта и начинаешь зарабатывать премии, также основанные на его объеме продаж.

Премии и твоя группа

4% премию Oriflame ты получаешь с твоего первого уровня, а все остальные премии, начиная с 1% Золотой премии, ты получаешь за все 24% группы, начиная с уровня, определенного для каждой премии, до уровня, который получает подобную премию с групп более низкого уровня.

Минимальная гарантированная выплата

Правило минимальной гарантированной выплаты – это способ обеспечить справедливым вознаграждением всех участников структуры за их усилия по спонсированию лояльных клиентов/Консультантов и оказанию им помощи в становлении Лидерами.

Когда минимальный объем Баллов Бонуса, необходимый для получения полной премии, не обеспечивается получателем премии, выполняется корректировка, которая распределяет часть этой премии предыдущему квалифицировавшемуся на ту же премию.

На примере 4% бонуса Oriflame, если у тебя есть: – 10 000 ББ и более объем продаж в твоей Персональной Группе, то ты получаешь премию полностью;

– 4 000–9 999 ББ объем продаж в твоей Персональной Группе обеспечивают тебе часть премии, а другая его часть уходит вышестоящему получателю такой же премии;

– менее 4 000 ББ объем продаж в твоей Персональной Группе – ты не получаешь премию.

Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты для всех премий, см. стр. 112.



Существует три основных правила для квалификации на премии.

У тебя должно быть минимум:

- одна 24%-я отделившаяся группа в первом уровне;
- 200 ББ твоих личных продаж;
- 4 000 ББ объем продаж в твоей Персональной Группе.*

*Если у тебя есть минимум две 24%-е группы в твоём первом уровне, то необходимость поддерживать объем продаж в ПГ тебя не касается, однако правило минимальной гарантированной выплаты продолжает действовать.

Условия начисления премии:

Личные продажи: минимум 200 ББ

Объем продаж Персональной Группы: минимум 4 000 ББ

24%-х отделившихся групп в первом уровне: 1

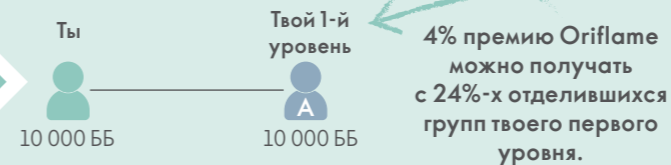
Минимальная гарантированная выплата: чтобы получать 4% премию полностью, объем продаж твоей Персональной Группы должен составлять минимум 10 000 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и ты получаешь эту премию не полностью, а ее часть уйдет вышестоящему получателю такой же премии. Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты, см. стр. 52.

4% премия Oriflame

4% премия Oriflame составляет 4% от объема продаж всех твоих 24%-х отделившихся групп в первом уровне.

В этих примерах:

1 Балл Бонуса = 0,6573 € (ОП).



У тебя есть одна 24%-я отделившаяся группа в первом уровне, в примере она обозначена как ветвь А. Ты получаешь 4% премию Oriflame с объема продаж ветви А.

Твоя 4% премия Oriflame составляет:
 $4\% \times 6573 \text{ (ОП)} = 262,92 \text{ €}$

Условия начисления премии:

Личные продажи: минимум 200 ББ

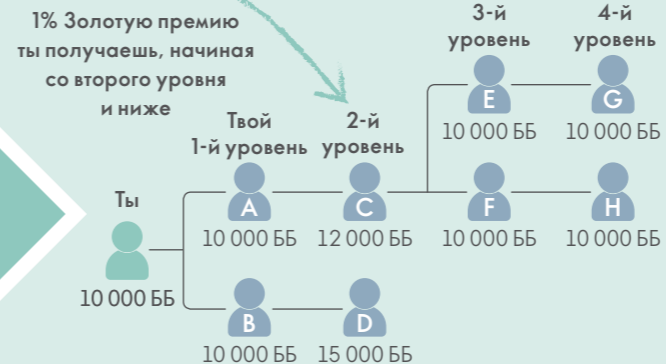
Объем продаж Персональной Группы: не указан

24%-х отделившихся групп в первом уровне: 2

Минимальная гарантированная выплата: чтобы получать 1% Золотую премию полностью, объем продаж твоей 24% Персональной Группы должен составлять минимум 10 000 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и ты получаешь эту премию не полностью, а ее часть уйдет вышестоящему получателю такой же премии. Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты, см. стр. 52.

1% Золотая премия

1% Золотую премию можно получить с объема продаж всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная со второго уровня и ниже. Ты перестаешь получать Золотую премию с твоих групп, когда с этих групп уже кто-то из твоей структуры получает такую же премию.



Ты можешь получить 1% Золотую премию с ветвей С, D, E и F. Ты не получаешь Золотую премию с ветвей G и H, потому что эта премия не может быть выплачена дважды с одного и того же объема продаж, а Лидер ветви С уже квалифицировался на получение Золотой премии с ветвей G и H.

Твоя 1% Золотая премия составляет:
 $1\% \times (7888 \text{ (ОП)} + 9859 \text{ (ОП)} + 6573 \text{ (ОП)} + 6573 \text{ (ОП)}) = 309 \text{ €}$

Заметка: Ты также получаешь 4% премию Oriflame (526 €), и в этом примере ты получаешь общий доход от премий: $526 + 309 = 835 \text{ €}$

Условия начисления премии:

Личные продажи: минимум 200 ББ

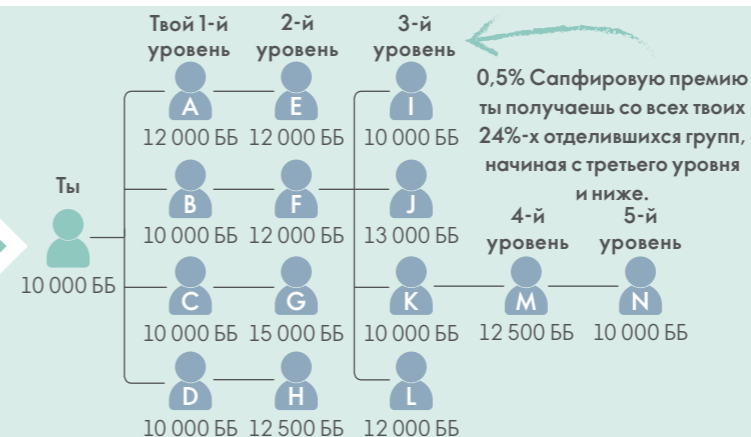
Объем продаж Персональной Группы: не указан

24%-х отделившихся групп в первом уровне: 4

Минимальная гарантированная выплата: чтобы получать 0,5% Сапфировую премию полностью, объем продаж твоей 24% Персональной Группы должен составлять минимум 10 000 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и ты получаешь эту премию не полностью, а ее часть уйдет вышестоящему получателю такой же премии. Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты, см. стр. 52.

0,5% Сапфировая премия

1% Сапфировую премию можно получить с объема продаж всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная с третьего уровня и ниже. Ты перестаешь получать Сапфировую премию с твоих групп, когда с этих групп уже кто-то из твоей структуры получает такую же премию.



Ты получаешь Сапфировую премию с объема продаж ветвей I, J, K, L и M. Тебе не начисляется премия с ветви N, так как Лидер ветви F также квалифицировался на получение Сапфировой премии и получает его с ветви N.

Твоя 0,5% Сапфировая премия составляет:
 $0,5\% \times (6573 \text{ (ОП)} + 8545 \text{ (ОП)} + 6573 \text{ (ОП)} + 7888 \text{ (ОП)} + 8216 \text{ (ОП)}) = 189 \text{ €}$

Заметка: Ты также получаешь 4% премию Oriflame (1104 €) и 1% Золотую премию (634 €), и в этом примере ты получаешь общий доход от премий: $189 + 1104 + 634 = 1927 \text{ €}$

Три ключевые активности успешных Менеджеров

1 Привлечение и рекрутирование

2 Поддержание активности в своей команде

3 Развитие своей Ключевой Команды и Менеджеров

1

Ключевые активности успешных Директоров

Привлечение и рекрутирование

Рекрутирование – основа успешного бизнеса, оно должно стать твоей главной целью. Продолжай сам приглашать новых лояльных клиентов/Консультантов и планируй активности по приглашению и рекрутированию вместе со своей Ключевой Командой.

Конкретные действия:

- ✓ Помни, что ты являешься примером для своих лояльных клиентов/Консультантов – пусть рекрутирование станет ежедневной привычкой для тебя и твоей команды.
- ✓ Связись со своими Менеджерами, чтобы убедиться, что они повторяют твои действия, регулярно занимаясь приглашением и рекрутированием новых клиентов вместе со своими Ключевыми Командами.
- ✓ Работай с твоей Ключевой Командой, чтобы установить цели по рекрутированию для каждого периода каталога, обсуди планы действий и поддержи их рекрутинговые встречи.
- ✓ Напоминай Спонсорам и Лидерам проводить тренинг «Успешный старт» для их новичков после каждой рекрутинговой встречи, а также используй «Стартовую программу».

Ключевые активности успешных Директоров

2

Поддержание активности в своей команде

Мероприятия, встречи и обучения – отличные способы поддерживать активность лояльных клиентов/Консультантов и мотивировать их, ведь они имеют важное значение для успеха твоего бизнеса.

Большинство лояльных клиентов/Консультантов приходят в Oriflame без специальных навыков и знаний в сфере продаж, поэтому тебе как Директору важно определить потребности твоих лояльных клиентов/ Консультантов в новых знаниях.

Проводи на регулярной основе в своей Персональной Группе:

- ✓ **Встречи, посвященные запуску новых каталогов**
Офлайн- и онлайн-встречи на первой и последней неделе периода каталога. Используй их, чтобы рассказать о новинках, программах и спецпредложениях, а также чтобы отметить достижения лояльных клиентов/Консультантов.
- ✓ **Бьюти- и Wellness-мероприятия**
Проводи мероприятия для своих лояльных клиентов/Консультантов и их клиентов и используй их для запуска новых продуктов, продвижения комплексного ухода за кожей и Wellness-программ для хорошего самочувствия, выявляй постоянных клиентов и лояльных клиентов/Консультантов.
- ✓ **Обучения**
Убедись, что все твои лояльные клиенты/ Консультанты прошли обучения по продуктам и бизнесу, которые необходимы им для продвижения успешной карьеры с Oriflame.
- ✓ **Групповые чаты**
Создавай чаты или закрытые группы в соцсетях, чтобы делиться информацией, подходящей для различных групп лояльных клиентов/ Консультантов. Например, можно создать группу «Все для успешного старта» для новичков.



Совет – привлекай своих Менеджеров к проведению всех мероприятий...

...это отличная возможность для них потренировать навыки и обучаться в процессе деятельности. Обсудите план мероприятия и делегируйте задачи: встречу гостей, подготовку списка награждаемых и подарков, участие в презентации новых продуктов или возможностей Oriflame, Истории Успеха или проведение части тренинга.



3

Ключевые активности успешных Директоров

Развитие своей Ключевой Команды и Менеджеров

Продолжай расширять свою Ключевую Команду, привлекая новых лояльных клиентов/Консультантов, которые, по твоему мнению, обладают потенциалом и понимают, сколько времени и усилий требуется для достижения цели. Ты уже знаешь, как сформировать и руководить Ключевой Командой, – теперь твоя роль заключается в том, чтобы быть Менеджером для Менеджеров и растить новых Директоров.

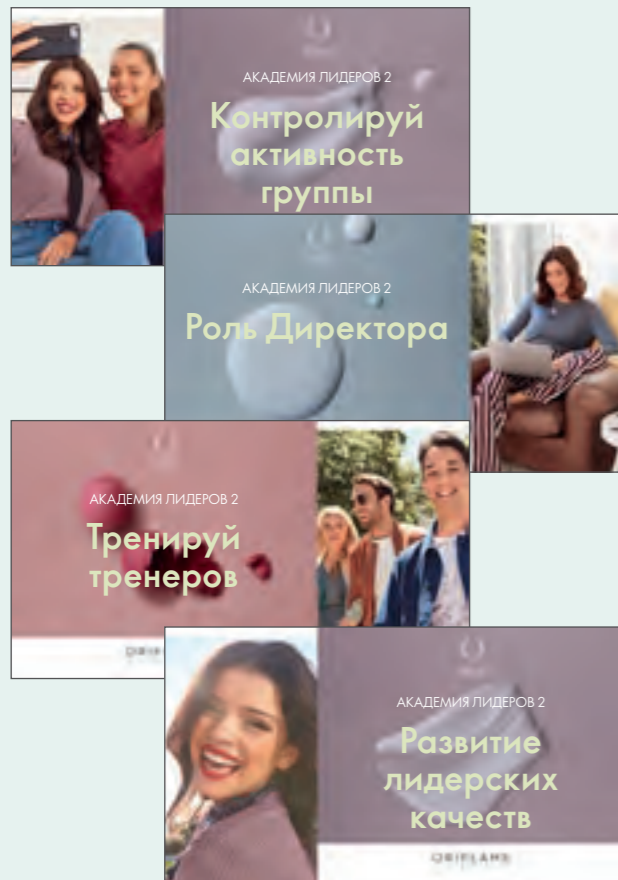
Конкретные действия:

- ✓ Мотивируй своих Менеджеров и фокусируй их на постоянном росте, обучай их выполнять задачи Менеджера. Поощряй их посещать специальные обучения для Менеджеров – «Академию Лидеров 1» – и организуй регулярные обучения для Менеджеров в твоей структуре офлайн- или онлайн.
- ✓ Организуй еженедельные встречи бизнес-планирования с твоими Менеджерами. Используй их для совместной постановки долгосрочных и краткосрочных целей, обсуждения планов действий по их достижению, отслеживания результатов, чествования достижений и обмена опытом.
- ✓ Поддерживай своих Менеджеров, посещая их рекрутинговые встречи и мероприятия, чтобы поделиться своей Историей Успеха и историей компании и продуктов.
- ✓ Постоянно поддерживай связь с твоими Менеджерами – следи за их прогрессом, давай обратную связь и продолжай обучать их основным навыкам.

Пройди обучение «Академия Лидеров 2»

И узнай больше о роли и обязанностях Директора.

Академия Лидеров 2



Академия Лидеров 3



Прими вызов

Отличное начало развития карьеры с Oriflame, и теперь ты на пути к следующему серьезному вызову – вхождению в Бриллиантовую команду, где тебя ждут еще более крупные премии и денежные награды, а также эксклюзивные международные конференции.

Бриллиантовая КОМАНДА

Стань примером для подражания.

«На мероприятиях мы особенно любим часть, посвящённую признанию.

Мы наслаждаемся собственным, и нас очень мотивирует, когда Лидеры достигают новых званий.»

Нгуйен Лок и Хай Ли
Старшие Бриллиантовые Директора,
Вьетнам



«Япония, 2018 год.
Это было самое замечательное время, когда цветет сакура.
Я навсегда запомню эту красоту.»

Наталья Пасичник
Старший Бриллиантовый Директор,
Россия

Твое любимое воспоминание о Бриллиантовой конференции?



«Бриллиантовая Конференция.
Это мероприятие, где вы сможете по-настоящему увидеть ценности Oriflame – единство, дух и страсть!»

Хелина Эха и Кадрин Локотар
Старшие Бриллиантовые Директора,
Эстония



«Мы вспоминаем Индийский океан на Бали, Атлантический океан в Бразилии, Тихий океан в Японии с восторгом и волнением!»

Галина и Сергей Гаглоевы
Старшие Бриллиантовые Директора,
Россия

Веди за собой и вдохновляй

Когда ты вступаешь в Бриллиантовую команду – это подтверждение твоего выдающегося лидерского опыта, ведь теперь ты становишься **Лидером для Лидеров**.

Это означает, что тебе удалось вырастить минимум шестерых Директоров. И сейчас самое время идти дальше и развивать эти достижения, делиться знаниями, навыками и наработками в обучении и мотивации структуры.

Бриллиантовые Директора получают большое количество преимуществ. Высокие денежные премии за новые звания, еще больше бонусов, возможность квалифицироваться в поездки на международные конференции дважды в год.

Доход Бриллиантовой команды

Доход Бриллиантового Директора – это немедленная прибыль, Скидка за объем, бонусы и премии за новые звания. Большая часть дохода, вероятнее всего, будет состоять из премий.

В дополнение к 4% бонусу Oriflame, 1% Золотой премии и 0,5% Сапфировой премии, теперь ты можешь претендовать на еще две: 0,25% Бриллиантовую и 0,125% Дважды Бриллиантовую премию.

Звания
в Бриллиантовой
команде



Бриллиантовый Директор

Условия квалификации:

Шесть 24%-х групп в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 6 000 € денежная премия
- значок Бриллиантового Директора
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию
- возможность квалификации на международную Бриллиантовую конференцию
- премии*

Старший Бриллиантовый Директор

Условия квалификации:

Восемь 24%-х групп в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 8 000 € денежная премия
- значок Старшего Бриллиантового Директора
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию
- возможность квалификации на международную Бриллиантовую конференцию
- премии*

Дважды Бриллиантовый Директор

Условия квалификации:

Десять 24%-х групп в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 10 000 € денежная премия
- значок Дважды Бриллиантового Директора
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию
- возможность квалификации на международную Бриллиантовую конференцию
- премии*

*Премии не зависят от того, в каком звании ты находишься. Они определяются количеством 24%-х отделившихся групп в твоём первом уровне. Читай подробнее на стр. 52 и 108-113.

Критерии:

Личные Продажи: не менее 200 Баллов Бонуса

Продажи Персональной Группы: не указано

24%-х отделившихся групп в первом уровне: 6

Минимальная гарантированная выплата:

Чтобы получить Бриллиантовую премию полностью, объем продаж твоих групп в третьем уровне должен составлять 10 000 ББ; если объем продаж этих групп меньше, то применяется Минимальная гарантированная выплата и часть твоей премии уходит в пользу вышестоящего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Бриллиантовой премии. Подробнее о минимальной гарантированной выплате читай на стр. 52.

0,25%

Бриллиантовая премия

Начисляется с твоих 24% групп, начиная с четвертого уровня и ниже, за исключением тех групп, которые квалифицируются на получение Бриллиантовой премии.



Для расчета примеров:

1 Балл Бонуса = 0,6573 € (ОП).

Ты получишь 0,25% Бриллиантовую премию от ОП всего твоего 4-го уровня: A4 – E4, всего 5-го уровня: A5 – E5 и всего 6-го уровня: A6 – E6.

Твоя 0,25% Бриллиантовая премия составляет:

$0,25\% \times (15 \times 6573 \text{ (ОП)}) = 246 \text{ €}$

Примечание: ты также получишь 4% премию Oriflame (1577 €), 1% Золотую премию (1380 €) и 0,5% Сапфировую премию (690 €). Твой общий доход в этом примере: $1577 + 1380 + 690 + 246 = 3893 \text{ €}$

Критерии:

Личные Продажи: не менее 200 Баллов Бонуса

Продажи Персональной Группы: не указано

24%-х отделившихся групп в первом уровне: 10

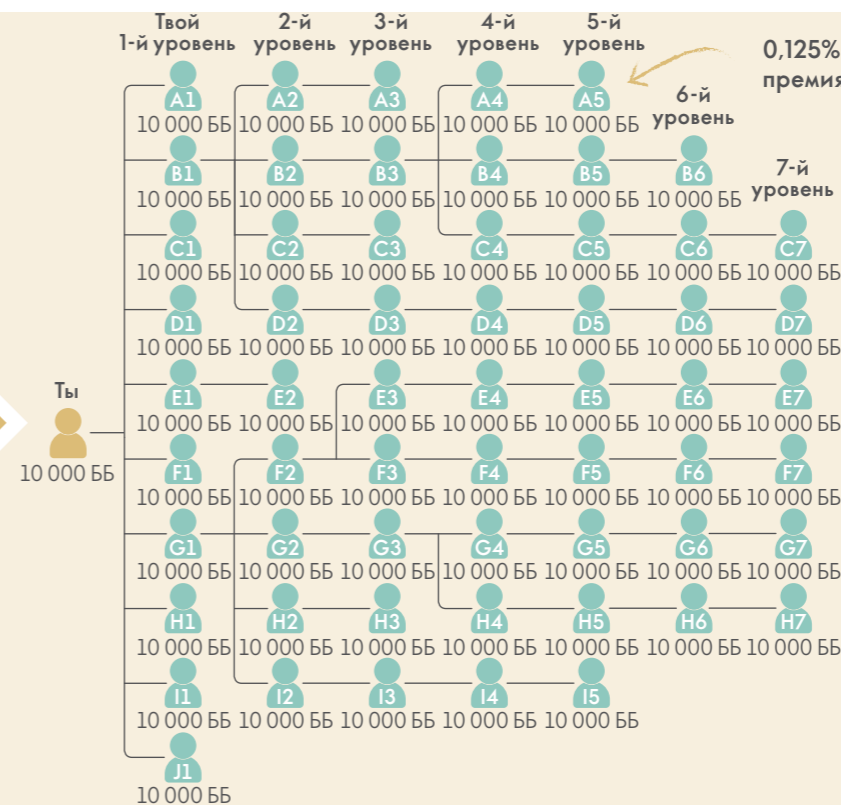
Минимальная гарантированная выплата:

Чтобы получить Дважды Бриллиантовую премию полностью, объем продаж твоих групп в четвертом уровне должен составлять 10 000 ББ; если объем продаж этих групп меньше, то применяется Минимальная гарантированная выплата и часть твоей премии уходит в пользу вышестоящего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Дважды Бриллиантовой премии. Подробнее о минимальной гарантированной выплате читай на стр. 52.

0,125% Дважды

Бриллиантовая премия

Дважды Бриллиантовую премию можно получать со всех твоих 24% групп, начиная с пятого уровня и ниже, за исключением тех групп, которые квалифицируются на получение Дважды Бриллиантового бонуса.



0,125% Дважды Бриллиантовая премия – это заработок с твоего 5 уровня и ниже.

Ты получишь 0,125% Дважды Бриллиантовую премию от ОП вашего 5-го уровня: A5 – I5, 6-го уровня: B6 – H6 и 7-го уровня: C7 – H7.

Твоя 0,125% Дважды Бриллиантовая премия составляет:

$0,125\% \times (22 \times 6573 \text{ (ОП)}) = 181 \text{ €}$

Примечание: ты также получишь 4% премию Oriflame (2629 €), 1% Золотую премию (592 €), 0,5% Сапфировую премию (296 €) и 0,25% Бриллиантовую премию (509 €). Общий доход в этом примере: $181 + 2629 + 592 + 296 + 509 = 4207 \text{ €}$



Преимущества звания Бриллиантового Директора

Разумеется, ты закрываешь звания в Бриллиантовой команде не только ради бонусов и внушительных денежных премий. Бриллиантовый Директор может ежегодно квалифицироваться на участие в международных Золотой и Бриллиантовой конференциях. Бриллиантовая конференция – уникальное мероприятие для самых успешных Лидеров Oriflame, которое проводится в самых потрясающих странах мира. Конференции Oriflame дают возможность поделиться опытом с другими успешными растущими Лидерами, поучаствовать в мастер-классах, посетить главные достопримечательности страны и получить признание и чествование на эксклюзивных Гала-ужинах.

Что ты получишь:

- уникальный золотой значок с 1-2 бриллиантами, чтобы отметить твой статус в Бриллиантовой команде;
- премию за новое звание – от 6 000 € до 10 000 € – за закрытие каждого нового звания в Бриллиантовой команде;
- возможность квалифицироваться и получить приглашение на двоих или на троих на ежегодную международную Бриллиантовую конференцию;
- возможность квалифицироваться и получить приглашение для двоих на ежегодную международную Золотую конференцию;
- возможность получать премии в зависимости от количества 24%-х групп в твоём первом уровне.



Три ключевые активности успешных Бриллиантовых Директоров

1 Рекрутирование, поддержание активности и развитие лидерства

2 Быть Лидером для Лидеров

3 Быть примером для своей структуры

1 КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ БРИЛЛИАНТОВЫХ ДИРЕКТОРОВ Рекрутирование, поддержание активности и развитие лидерства

Для развития и укрепления своего бизнеса важно продолжать искать новых клиентов, рекрутировать Консультантов в свою Персональную Группу и развивать новых Лидеров – точно так же, как до этого.

- ✓ Регулярно рекрутируй и проводи встречи, чтобы привлекать новых потенциальных клиентов в свою структуру.
- ✓ Поддерживай активность своей структуры. Проводи встречи для презентации новостей компании, веди тренинги, поддерживай и обновляй каналы коммуникации.
- ✓ Продолжай развивать новых Лидеров с помощью тренингов, ставь им цели и отслеживай их выполнение. Чествуй твоих Лидеров за достижения.



2

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ БРИЛЛИАНТОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

Быть Лидером для Лидеров

Бриллиантовому Директору нужно не только фокусироваться на поддержке лояльных клиентов/Консультантов Персональной Группы, но и работать с Лидерами во всей своей структуре, помогать Директорам достигать успеха и новых званий.

- ✓ Проводи мероприятия в своей структуре, например:
 - бизнес-встречи с обсуждением новостей компании, специальных предложений, семинаров;
 - мотивирующие мероприятия, которые помогут Лидерам почувствовать себя частью сообщества. На таких встречах не забывай чествовать достижения лояльных клиентов/Консультантов.

- ✓ Проводи тренинги по продуктам и бизнесу в своей структуре.
- ✓ Поддерживай и развивай Лидеров в своей структуре. Регулярно организуй бизнес-планерки, сопровождай Директоров и отслеживай их результаты. Убедись, что они поставили краткосрочные и долгосрочные цели и обладают нужными навыками и знаниями для их достижения.

3

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ БРИЛЛИАНТОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

Быть примером для своей структуры

Ты стоишь на таком уровне Лидерства, который побуждает других стремиться достичь твоего успеха и даже превзойти его. Ты сможешь получить еще больше, если будешь делиться своими знаниями, развивать и мотивировать свою структуру, а также сопровождать Лидеров на пути к их целям.

- ✓ Ты подаешь пример другим Лидерам. Продолжай делать все то, что привело тебя к успеху, и твои Лидеры будут повторять твои результаты.
- ✓ Будь представителем бренда Oriflame – рассказывай своей структуре о культуре, ценностях и истории компании.
- ✓ Вдохновляй и мотивируй других, показывая на своем примере, что такое успех, чтобы люди видели перед собой реальную картину и знали, к чему стремиться.





Стремись к большему!

Продолжай развивать свой бизнес, чтобы подняться еще выше по Лестнице Успеха и войти в Исполнительную команду. Она даст тебе возможность посещать международные конференции три раза в год, получать более крупные премии за новые звания и мировое признание.

ЧАСТЬ 6

Исполнительная Команда

Почувствуй разницу!

«Наши знания востребованы. Нас пригласили поделиться своим опытом, и мы рады внести вклад в рост других Консультантов и Лидеров».

Ольга и Виктор Кукушovy
Исполнительные Директора, Россия



«Удивительно и волшебно было посмотреть Японию с семьей. И понять, как много людей стали успешными и изменили свою жизнь благодаря Oriflame и нашей работе».

Рейна Мендоса и Омеро Серрано
Исполнительные Директора, Мексика

Что самое
замечательное
в статусе
Исполнительного
Директора?



«Когда я стал Исполнительным Директором, моя команда преподнесла мне много сюрпризов. Это тронуло меня, я им благодарен».

Октавианус Юдистира
Исполнительный Директор, Индонезия



«На мероприятии в Лиссабоне Роберт аф Йокник сказал, что очень впечатлен моими достижениями. Такое признание никогда не перестанет удивлять и мотивировать меня».

Флорина Сербан
Золотой Исполнительный Директор, Румыния



Звания
и квалификации
в Исполнительной
Команде

Поддерживай Лидеров и развивай свою структуру

**За плечами созданный тобой
успешный бизнес и ты знаешь,
что значит карьера в Oriflame
для тебя и твоей семьи.**

Исполнительная Команда даст тебе еще больше привилегий: денежные премии на общую сумму 132 000 €, эксклюзивные конференции по всему миру, драгоценные значки и мировое признание – и это еще не все.

Ты становишься примером не только для твоей Персональной Группы, но и для всех лояльных клиентов/Консультантов и Лидеров твоей структуры. С расширением структуры твоя роль становится все более важной – теперь ты Лидер для Лидеров и представитель бренда, ценностей, продуктов и преимуществ Oriflame.

Доход в Исполнительной Команде

Как Исполнительный Директор ты получаешь немедленную прибыль, Скидку за объем, бонусы и премии за закрытие новых званий. Большую часть твоих доходов будут составлять премии.

Ты можешь квалифицироваться на все премии от компании: 4% премию Oriflame, 1% Золотую премию, 0,5% Сапфировую премию, 0,25% Бриллиантовую премию, 0,125% Дважды Бриллиантовую премию и новую, 0,0625% Исполнительную премию.

Исполнительный Директор

Условия квалификации:

Двенадцать 24%-х групп в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 24 000 € денежная премия
- значок Исполнительного Директора
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию
- возможность квалификации на международную Бриллиантовую и Исполнительную конференцию
- премии*

*Премии не зависят от того, в каком звании ты находишься. Они определяются количеством 24%-х отделившихся групп в твоём первом уровне. Читай подробнее на стр. 52 и 108-113.

Золотой Исполнительный Директор

Условия квалификации:

Пятнадцать 24%-х групп в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 30 000 € денежная премия
- значок Золотого Исполнительного Директора
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию
- возможность квалификации на международную Бриллиантовую и Исполнительную конференцию
- премии*

Сапфировый Исполнительный Директор

Условия квалификации:

Восемнадцать 24%-х групп в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 36 000 € денежная премия
- значок Сапфирового Исполнительного Директора
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию
- возможность квалификации на международную Бриллиантовую и Исполнительную конференцию
- премии*

Бриллиантовый Исполнительный Директор

Условия квалификации:

Двадцать одна 24%-х группа в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 42 000 € денежная премия
- значок Золотого Исполнительного Директора
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию
- возможность квалификации на международную Бриллиантовую и Исполнительную конференцию
- премии*

Критерии:

Личные продажи: минимум 200 ББ

Продажи Персональной Группы: не указано

24%-х отделившихся групп в первом уровне: 12

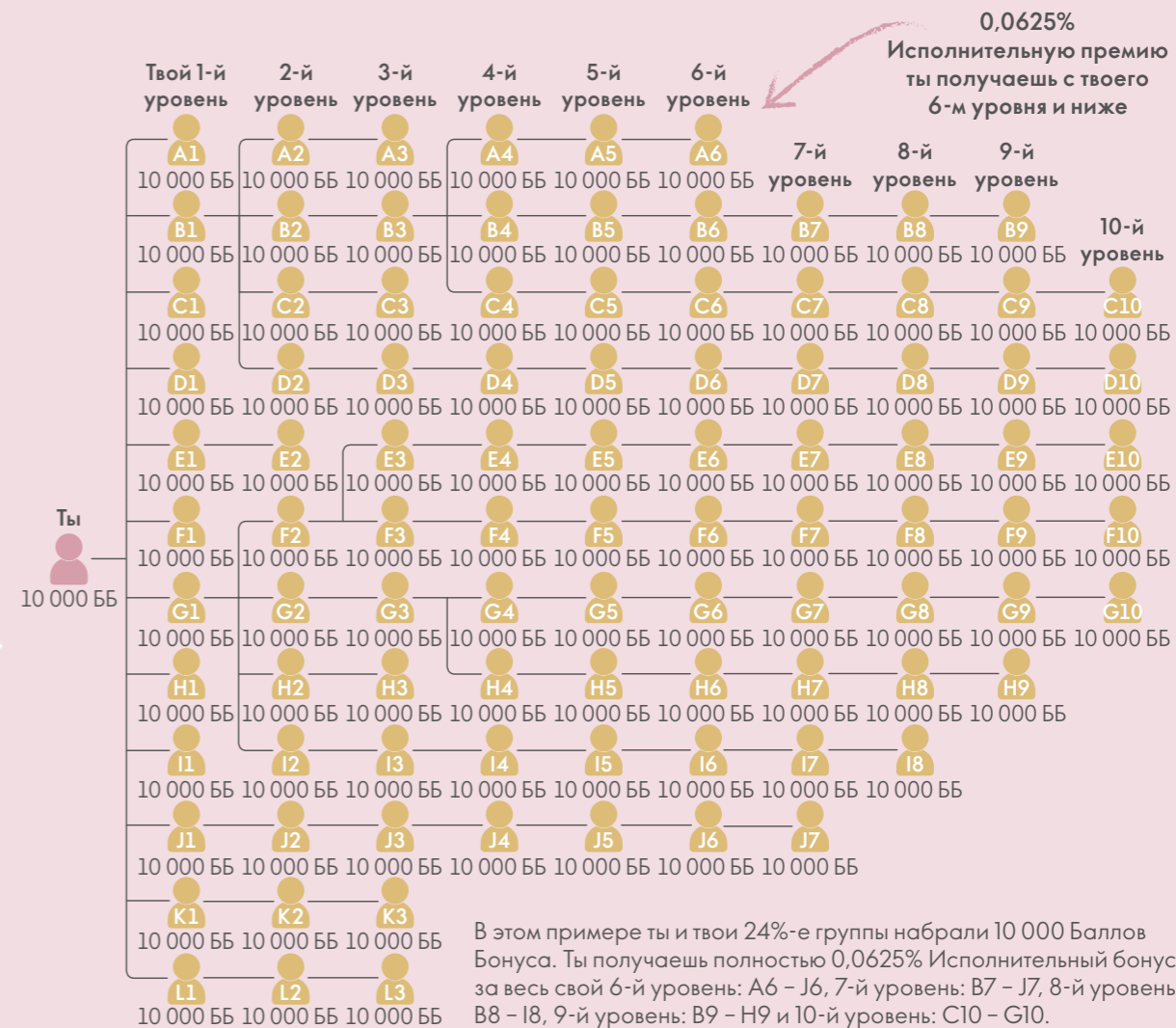
Минимальная гарантированная выплата:

Чтобы получить Исполнительную премию полностью, объем продаж твоих групп в пятом уровне должен составлять 10 000 ББ; если объем продаж этих групп меньше, то применяется Минимальная гарантированная выплата и часть твоей премии уходит в пользу вышестоящего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Исполнительной премии. Подробнее о минимальной гарантированной выплате читай на стр. 52.

0.0625%

Исполнительная премия

Исполнительную премию можно получать со всех твоих 24% групп, начиная с шестого уровня и ниже, за исключением тех групп, которые квалифицируются на получение Исполнительной премии.



Твоя 0,0625% Исполнительная премия составляет:
 $0,0625\% \times (39 \times 6573 \text{ (ОП)}) = 160 \text{ €}$

Примечание: ты также получишь 4% премию Oriflame (3155 €), 1% Золотую премию (1249 €), 0,5% Сапфировую премию (526 €), 0,25% Бриллиантовую премию (970 €) и Дважды Бриллиантовую премию (403 €). Общий доход в этом примере:
 $160 + 3155 + 1249 + 526 + 970 + 430 = 6463 \text{ €}$



Преимущества звания Исполнительного Директора

В Исполнительной команде ты получаешь не только все премии Oriflame и четыре денежные премии на общую сумму 132 000 €, но и возможность квалифицироваться на получение четырех пригласительных на Исполнительную и Бриллиантовые конференции. Многие Исполнительные Директора впервые на этом уровне смогут войти в Совет Лидеров региона. Ты сможешь обмениваться знаниями с ТОП-Лидерами, а также руководством компании, принимать участие в важных бизнес-решениях Oriflame.

Что ты получаешь:

- золотой значок с 1-4 рубинами, чтобы отметить твой статус внутри Исполнительной команды.
- премии за новые звания 24 000 € до 42 000 € за закрытие каждого нового звания в Исполнительной команде.
- возможность квалифицироваться и получить 4 пригласительных билета на ежегодную Исполнительную конференцию и посетить невероятные экзотические места планеты. Конференции уже проходили в Японии, Австралии, Тайланде, Омане, на Маврикии.
- возможность квалифицироваться и получить 4 пригласительных билета на ежегодную Бриллиантовую конференцию, которая проходит в самых привлекательных уголках мира.
- возможность квалифицироваться и получить 2 пригласительных билета на ежегодную Золотую конференцию, которая проходит в различных странах.
- возможность войти в Совет Лидеров региона.



Три ключевые активности успешных Исполнительных Директоров

У тебя уже есть опыт в выполнении ключевых задач для Бриллиантовых Директоров. Теперь нужно сконцентрироваться на построении более масштабной структуры и помогать другим развивать лидерские навыки для закрытия новых званий.

1 Рекрутировать, мотивировать и развивать новых Лидеров в Персональной Группе

- ✓ Регулярно проводи встречи по рекрутингу и привлекай новых потенциальных клиентов.
- ✓ Продолжай развивать новых Лидеров с помощью тренингов, ставь им цели и отслеживай их выполнение. Чествуй твоих Лидеров за достижения.
- ✓ Поддерживай активность своей структуры. Проводи встречи для презентации новостей компании, веди тренинги, поддерживай и обновляй каналы коммуникации.

2 Поддерживать Лидеров в своей структуре

- ✓ Проводи мероприятия в своей структуре, например:
 - бизнес-встречи с обсуждением новостей компании, специальных предложений, семинаров;
 - веселые, мотивирующие мероприятия, которые помогут каждому партнеру почувствовать себя частью большого сообщества.
- ✓ Планируй и проводи тренинги по продуктам и бизнесу в своей структуре.
- ✓ Поддерживай и развивай Лидеров в своей структуре. Регулярно организуй бизнес-планерки, обучай Директоров и следи за их успехами.

3 Быть примером и представителем бренда

- ✓ Стань примером для других Лидеров. Продолжай совершать все действия, которые привели тебя к успеху, и Лидеры смогут повторять твой результат.
- ✓ Будь представителем бренда Oriflame – рассказывай своей структуре о культуре, ценностях и истории компании.
- ✓ Вдохновляй и мотивируй других, покажи им, как выглядит успех и стиль жизни ТОП-Лидера Oriflame!



Стремление к вершине

У тебя есть все знания и опыт, чтобы достигнуть самого высокого звания по Плану Успеха Oriflame. Вдохновляйся, продолжай вкладывать в бизнес такую же страсть – твои самые заветные мечты и величайшие достижения уже близко!

ЧАСТЬ 7

Президентская КОМАНДА

Успех на высшем уровне!

«Как Президент я получаю фантастические льготы и преимущества на наших конференциях.»

Вонита Бермана
Президент, Индонезия



«Возможность быть частью Глобального совета Лидеров в Швеции, а также проводить много времени с семьей благодаря гибкому графику и высокому доходу.»

Джульетта Гузман и Рамон Коррал
Золотые Президенты, Мехико

Что тебе больше всего нравится в статусе Президента?



«Как Президентам и членам Глобального совета Лидеров нам нравится быть частью успеха Oriflame. Мы гордимся, что можем выразить почтение нашей стране своими достижениями.»

Нгуен Хай и Чау Хиен
Старший Президент, Вьетнам



«Путешествовать по всему миру с Oriflame! Побывать в удивительных местах проведения конференций с семьей, а также признание, которые я получаю.»

Озгюль Чингил
Старший Президент, Турция



Звания и квалификации
в Президентской
команде

Глобальное Лидерство

Поздравляем с достижением вершины Плана Успеха Oriflame.

Помимо наград, ты имеешь полное право гордиться собой – ты вырастил успешных Лидеров и на этом пути изменил жизнь тысяч людей. Все это делает тебя глобальным посланцем Oriflame, образцом для подражания и вдохновением для Лидеров Oriflame по всему миру.

Вступление в Президентскую команду причисляет тебя к числу самых успешных Лидеров. Твои уникальные знания и опыт важны для компании. Президенты тесно сотрудничают с руководством Oriflame, участвуют в обсуждениях стратегии и обеспечивают ценную обратную связь.

Доход в Президентской команде

В Президентской команде ты получаешь доход, используя все источники: немедленную прибыль, Скидку за объем, бонусы и единовременные премии. Твой основной доход, вероятнее всего, будет складываться из премий.

Президент

Условия квалификации:

Двадцать четыре 24%-х группы в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Преимущества:

- 100 000 € денежная премия
- значок Президента
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- возможность квалифицироваться на международный Совет Лидеров
- Автопрограмма Oriflame
- полет бизнес-классом на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- премии*

Старший Президент

Условия квалификации:

Двадцать четыре 21%-х группы в первом уровне в течение 6 любых периодов каталога из 12 подряд, из которых 6 включают квалифицировавшегося Бриллиантового директора на любом уровне.

Преимущества:

- 200 000 € денежная премия
- значок Старшего Президента
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- возможность квалифицироваться на международный Совет Лидеров
- премии*

Золотой Президент

Условия квалификации:

Двадцать четыре 21% группы в первом уровне в течение 6 любых периодов каталога из 12 подряд, из которых 12 включают квалифицировавшегося Бриллиантового директора на любом уровне.

Преимущества:

- 300 000 € денежная премия
- значок Золотого Президента
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Автопрограмма Oriflame
- премии*

Сапфировый Президент

Условия квалификации:

Двадцать четыре 24%-е группы в первом уровне в течение 6 любых периодов каталога из 12 подряд, из которых 18 включают квалифицировавшегося Бриллиантового директора на любом уровне.

Преимущества:

- 400 000 € денежная премия
- значок Сапфирового Президента
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Автопрограмма Oriflame
- премии*

Бриллиантовый Президент

Условия квалификации:

Двадцать четыре 24%-е группы в первом уровне в течение 6 любых периодов каталога из 12 подряд, из которых 24 включают квалифицировавшегося Бриллиантового директора на любом уровне.

Преимущества:

- 1 000 000 € денежная премия
- значок Бриллиантового Президента
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- возможность квалифицироваться на международный Совет Лидеров
- полет бизнес-классом на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- премии*

*Премии не зависят от того, в каком звании ты находишься. Они определяются количеством 24%-х отделившихся групп в твоём первом уровне. Читай подробнее на стр. 52 и 108-113.



Преимущества звания Президента

Пять званий в Президентской команде принесут тебе пять единоразовых премий за новые звания от 100 000 € до 1 000 000 €, а точнее – 2 000 000 €, если ты закроешь все звания этого уровня.

Что ты получаешь:

- золотой значок с изумрудами (от одного до четырех) – знаки отличия каждого закрытого звания в Президентской команде;
- премии за новые звания от 100 000 € до 1 000 000 €*. Общая сумма денежных премий в Президентской команде – 2 000 000 €.
- возможность квалификации на получение четырех пригласительных на ежегодную Исполнительную конференцию в самых экзотических уголках мира. Предыдущие конференции прошли в Японии, Австралии, Омане, Бангкоке, Камбодже и на Маврикии.
- возможность квалифицироваться и получить четыре пригласительных билета на ежегодную Бриллиантовую конференцию, которая проходит в самых привлекательных уголках мира.
- возможность квалифицироваться и получить два пригласительных билета на ежегодную Золотую конференцию, которая проходит в различных странах.
- Возможность участия в Автопрограмме для Президентов, а также Золотых и Сапфировых Президентов.



**В соответствии с особенными правилами.*

Три ключевые активности успешных Президентов

1 Развитие новых Бриллиантовых Директоров

2 Быть Лидером для Лидеров

3 Быть примером и представителем бренда

1

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ ПРЕЗИДЕНТОВ

Развитие новых Бриллиантовых Директоров

Чтобы укрепить свои позиции и продолжать расти и достигать новых званий в Президентской команде, необходимо сосредоточиться на развитии новых Бриллиантовых Директоров на всех уровнях твоей структуры.



План действий:

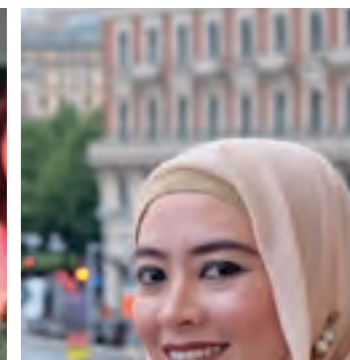
- ✓ Демонстрируй на личном примере роль Бриллиантового Директора – организуй встречи для будущих Бриллиантовых Директоров.
- ✓ Проводи обучения для будущих Бриллиантовых Директоров, мотивируй их на достижение целей. Вдохновляй, обучай, ставь цели и следи за их выполнением.

2

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ ПРЕЗИДЕНТОВ

Быть Лидером для Лидеров

- ✓ Проводи мероприятия в своей структуре, например:
 - бизнес-встречи, наполненные новостями, предложениями компании, информацией о приложениях и конференциях.
 - мотивирующие и развлекательные мероприятия и активности, направленные на укрепление командного духа и создание сообщества.
- ✓ Планируй и проводи тренинги по продуктам и бизнесу в своей структуре.
- ✓ Поддерживай и развивай Лидеров в своей структуре. Регулярно организуй бизнес-планерки, обучай Директоров и следи за их успехами.



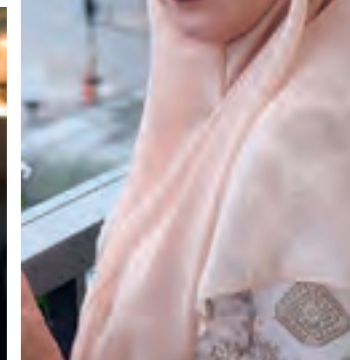
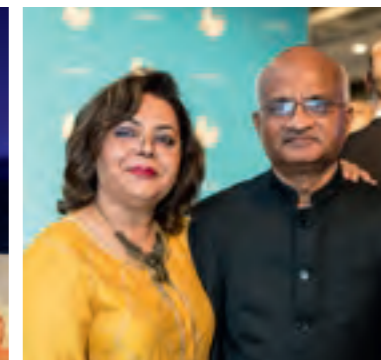
3

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ УСПЕШНЫХ ПРЕЗИДЕНТОВ

Быть примером и представителем бренда

Как ТОП-Лидер ты вдохновляешь людей своими достижениями и успехом. Ты – пример для подражания и можешь использовать свой статус, чтобы поддержать каждого Лидера, вне зависимости от текущего звания, помогая ему расти и полностью раскрыть свой потенциал.

- ✓ Будь примером для Лидеров.
- ✓ Вдохновляй и мотивируй! Покажи на своем примере, что такое успех.
- ✓ Будь представителем бренда Oriflame – рассказывай своей структуре о культуре, ценностях и истории компании.





Глобальный совет Лидеров

Глобальный совет Лидеров 2019



Состав Глобального совета Лидеров меняется каждый год. В этот рейтинг входят 15 Лидеров с наибольшим количеством отделившихся 24%-х групп в первом уровне.

Собрание совета – одно из самых важных событий года. Лидеры отправляются в Стокгольм, чтобы встретиться с руководством компании, принять участие в семинарах, презентациях и важных дискуссиях о стратегии и перспективах Oriflame, поделиться ценной информацией о ситуации на своих рынках и присутствовать на эксклюзивных мероприятиях.



Зал Славы

Все члены Глобального совета входят в Зал Славы самых успешных Лидеров Oriflame. Их достижения признаны на мировом уровне, а их имена и фотографии можно найти на стене в Глобальном офисе Oriflame в Стокгольме.

Зал Славы Oriflame – это важнейший источник вдохновения для каждого из нас: лояльного клиента/Консультанта и Лидера Oriflame, для руководства и сотрудников компании.





Библиотека Плана Успеха

В этой части мы собрали практические инструменты и обзоры, которые помогут тебе в твоей работе.

Примеры и утверждения в этом материале имеют иллюстративный характер. Oriflame не дает никаких гарантий касательно прибыли. Фактический доход и продажи отличаются для каждого лояльного клиента/Консультанта Oriflame и зависят от навыков продаж, опыта, вложенного времени и ресурсов, а также других факторов.

Четыре способа заработка с Oriflame

* Таблица конвертации ББ:

Баллы Бонуса	Уровень скидки за объем
10 000+	24%
6500-9999	20%
4000-6499	16%
2000-3999	12%
1000-1999	8%
300-999	4%
0-299	0%

** Для расчета примеров:

1 ББ = 0,6573 € (ОП)**



НАЧИНАЮЩИЙ

Немедленная прибыль



СПОНСИРОВАНИЕ ДРУГИХ

Скидка за объем



РАЗВИТИЕ ЛИДЕРОВ

Премии



ДОСТИЖЕНИЕ НОВЫХ ЗВАНИЙ

Премии за новые звания

Ты получаешь немедленную прибыль, продавая продукты. Прибыль рассчитывается либо как 20% от цены каталога, либо путем вычитания цены для Консультанта из цены каталога.

Пример:

Ты продаешь один комплект NovAge Ecollagen Wrinkle Power. Сколько ты заработаешь?



Цена в каталоге: 71,99 €

Цена лояльного клиента: 57,59 €

Мгновенная прибыль:

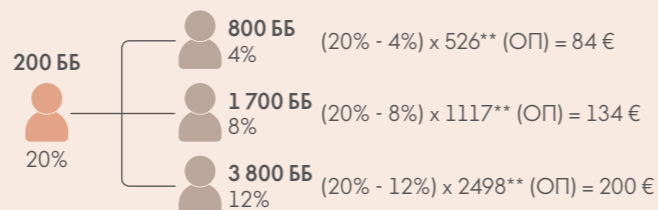
71,99 € - 57,59 € = 14,40 €

или: 71,99 x 0,20 (20%) = 14,40 €

Ты можешь зарабатывать от 0 до 24% от своего собственного объема продаж и объема продаж твоей Персональной Группы. Процентный уровень определяется количеством накопленных тобой Баллов Бонуса.

Пример:

Общее количество Баллов Бонуса от твоих личных и групповых продаж в течение периода каталога составляет 6 500 ББ, что дает тебе право на 20%-й уровень Скидки за объем*. Ты зарабатываешь 20% на личных продажах (объем продаж), а также на разнице между уровнем твоей Скидки за объем и уровнями Скидок за объем лояльных клиентов/Консультантов в твоей первой линии.



Прибыль от личных продаж: $20\% \times 131,46$ (ОП)** = 26,29 €

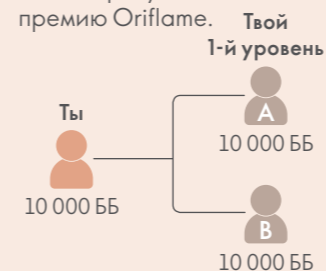
Прибыль от групповых продаж: 84 + 134 + 200 = 418 €

Общий доход от Скидки за объем: 26,29 + 418 = 444,29 €

Обучая, наставляя и развивая своих лояльных клиентов/Консультантов, ты можешь помочь им достичь уровня Скидки за объем 24%. На этом этапе их группа становится 24%-й отделившейся от твоего первого уровня, а ты можешь начать получать премии за их объем продаж.

Пример:

У тебя появилось две 24%-е отделившиеся группы в твоем первом уровне. Вместе с твоими личными продажами их объем продаж составляет 10 000 ББ, и, основываясь на этом результате, ты начинаешь получать 4% премию Oriflame.



4% Премия Oriflame составляет:

$4\% \times (2 \times 6573)$ (ОП)** = 526 €

Ты будешь получать единовременную денежную премию каждый раз при достижении нового звания, начиная с уровня Директора. Подробные сведения о квалификационных требованиях к каждой команде см. в частях, посвященных определенным командам или на стр. 134-135 для ознакомления со всеми условиями.

Пример денежной премии:

Ты впервые достиг звания Директора, выполнив одно из нижеперечисленных квалификационных требований:

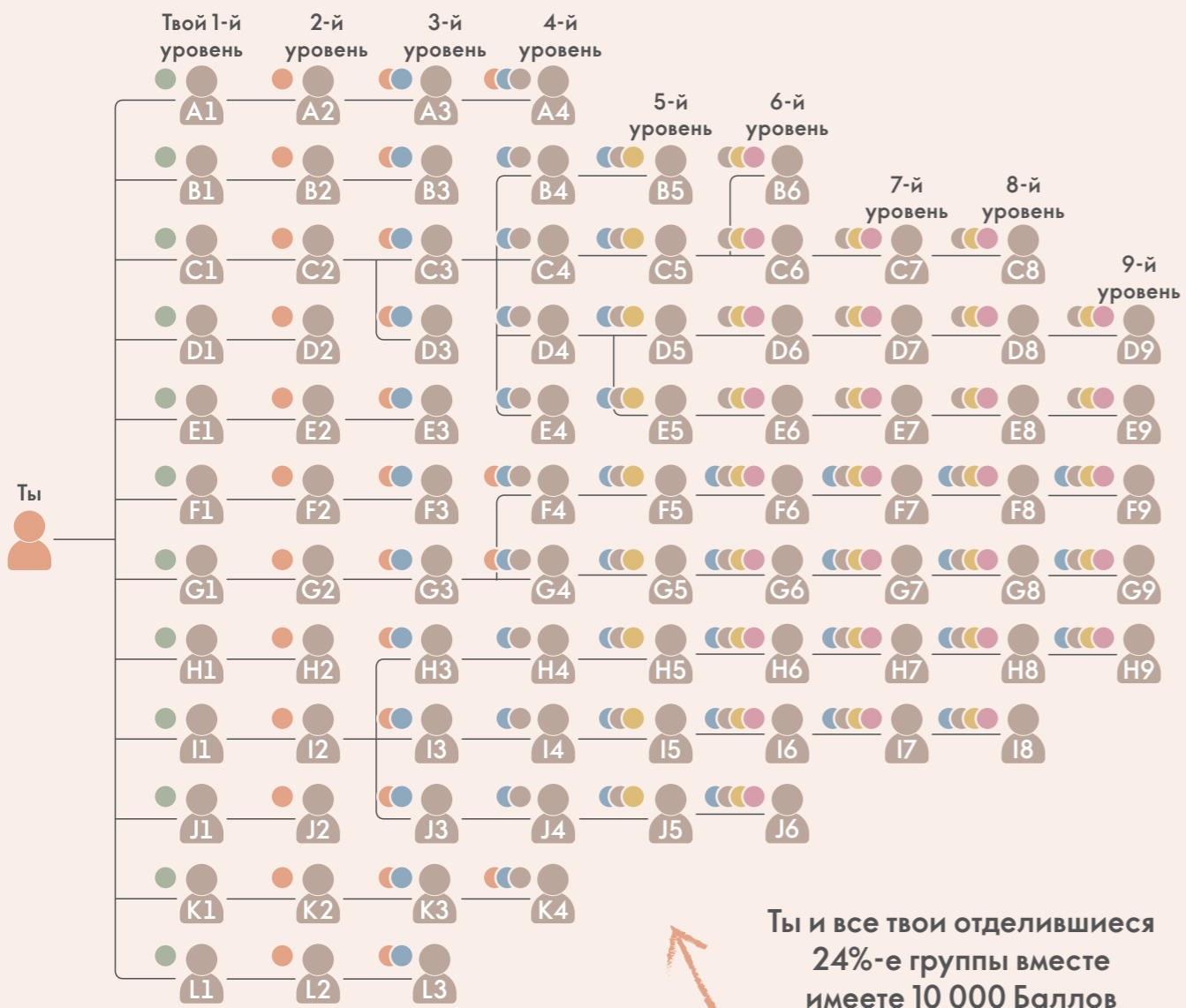
Минимум 10 000 ББ Персональной Группе или одна и более 24% групп в первом уровне и минимум 4 000 ББ в Персональной Группе; или две или более 24% группы в первом уровне на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Ты получаешь единовременную денежную премию 1 000 €.



Обзор премий

Премия	Необходимое количество отделившихся 24% групп первого уровня	Начисляется за	Требования по кол-ву ББ	Минимальная гарантированная выплата (см. стр. 52)
4% премия Oriflame	1	4% от объема продаж всех твоих 24%-х отделившихся групп в первом уровне.	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: минимум 4 000 ББ.	Чтобы получить премию полностью, объем продаж твоей Персональной Группы должен составлять минимум 10 000 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и ты получаешь эту премию не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такой же премии.
1% Золотая премия	2	1% от объема продаж всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная со второго уровня и ниже, за исключением тех групп, которые квалифицируются на получение Золотой премии следующему за тобой получателю Золотой премии.	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: минимум 4 000 ББ.	Чтобы получить премию полностью, объем продаж 24%-х групп в твоём первом уровне должен составлять минимум 10 000 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и ты получаешь эту премию не полностью, а ее часть уйдет вышестоящему получателю такой же премии.
0,5% Сапфировая премия	4	0,5% от объема продаж всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная с третьего уровня и ниже, за исключением тех групп, которые квалифицируются на получение Сапфировой премии следующему за тобой получателю Сапфировой премии.	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: минимум 4 000 ББ.	Чтобы получить премию полностью, объем продаж 24%-х групп в твоём втором уровне должен составлять минимум 10 000 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и ты получаешь эту премию не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такой же премии.
0,25% Бриллиантовая премия	6	0,25% от объема продаж всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная с четвертого уровня и ниже, за исключением тех групп, которые квалифицируются на получение Бриллиантовой премии следующему за тобой получателю Бриллиантовой премии.	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: требований нет.	Чтобы получить премию полностью, объем продаж 24%-х групп в твоём третьем уровне должен составлять минимум 10 000 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и ты получаешь эту премию не полностью, а ее часть уйдет вышестоящему получателю такой же премии.
0,125% Дважды Бриллиантовая премия	10	0,125% от объема продаж всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная с пятого уровня и ниже, за исключением тех групп, которые квалифицируются на получение Дважды Бриллиантовой премии следующему за тобой получателю Дважды Бриллиантовой премии.	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: требований нет.	Чтобы получить премию полностью, объем продаж 24%-х групп в твоём четвертом уровне должен составлять минимум 10 000 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и ты получаешь эту премию не полностью, а ее часть уйдет вышестоящему получателю такой же премии.
0,0625% Исполнительная премия	12	0,0625% от объема продаж всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная с пятого уровня и ниже, за исключением тех групп, которые квалифицируются на получение Исполнительной премии следующему за тобой получателю Исполнительной премии.	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: требований нет.	Чтобы получить премию полностью, объем продаж 24%-х групп в твоём пятом уровне должен составлять минимум 10 000 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и ты получаешь эту премию не полностью, а ее часть уйдет вышестоящему получателю такой же премии.



Ты и все твои отделившиеся 24%-е группы вместе имеете 10 000 Баллов Бонуса.



Расчет премий

Премия	Необходимое количество 24% групп первого уровня	Начисляется за
4% Премия Oriflame	1	Со всех твоих 24%-х отделившихся групп в первом уровне
1% Золотая премия	2	Со всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная со второго уровня и ниже. Начисления останавливаются на группах первого уровня лояльного клиента/Консультанта, квалифицировавшегося на получение Золотой премии
0,5% Сапфировая премия	4	Со всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная с третьего уровня и ниже. Начисления останавливаются на группах второго уровня лояльного клиента/Консультанта, квалифицировавшегося на получение Сапфировой премии
0,25% Бриллиантовая премия	6	Со всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная с четвертого уровня и ниже. Начисления останавливаются на группах третьего уровня лояльного клиента/Консультанта, квалифицировавшегося на получение Бриллиантовой премии
0,125% Дважды Бриллиантовая премия	10	Со всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная с пятого уровня и ниже. Начисления останавливаются на группах четвертого уровня лояльного клиента/Консультанта, квалифицировавшегося на получение Дважды Бриллиантовой премии
0,0625% Исполнительная премия	12	Со всех твоих 24%-х отделившихся групп, начиная с шестого уровня и ниже. Начисления останавливаются на группах пятого уровня лояльного клиента/Консультанта, квалифицировавшегося на получение Исполнительной премии

Используя пример структуры слева, давай подсчитаем, насколько большие премии ты получишь?

- 4% премия Oriflame
Первый уровень: выплачивается с A1 – L1, 4% x (12 x 6576 (ОП)) = 3155 €
- 1% Золотая премия
Второй уровень: выплачивается с 1% x (12 x 6576 (ОП)) = 789 €
Третий уровень: выплачивается с A3 – L3, 1% x (12 x 6576 (ОП)) = 789 €
Четвертый уровень: выплачивается с A4, F4, G4 и K4, 1% x (4 x 6576 (ОП)) = 263 €
Всего: 789 + 789 + 263 = 1841 €

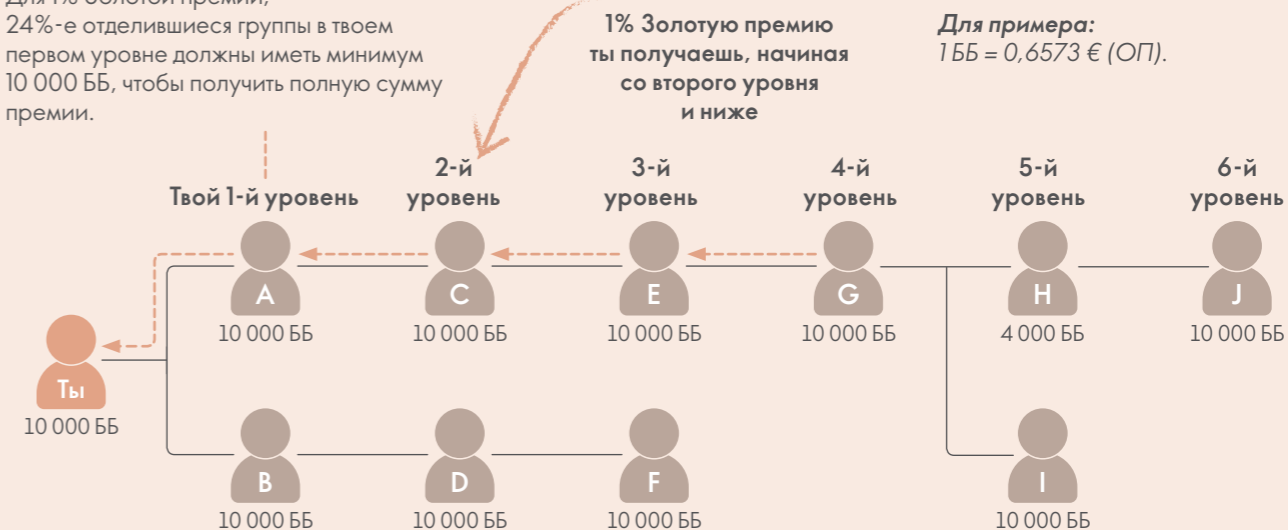
- 0,5% Сапфировая премия
Третий уровень: выплачивается с A3 – L3, 0,5% x (12 x 6573 (ОП)) = 394 €
Четвертый уровень: выплачивается с A4 – K4, 0,5% x (11 x 6573 (ОП)) = 362 €
Пятый уровень: выплачивается с B5 – J5, 0,5% x (9 x 6573 (ОП)) = 296 €
Шестой уровень: выплачивается с F6 – J6, 0,5% x (5 x 6573 (ОП)) = 164 €
Седьмой уровень: выплачивается с F7 – I7, 0,5% x (4 x 6573 (ОП)) = 131 €
Восьмой уровень: выплачивается с F8 – I8, 0,5% x (4 x 6573 (ОП)) = 131 €
Девятый уровень: выплачивается с F9 – H9, 0,5% x (3 x 6573 (ОП)) = 99 €
Всего: 394 + 362 + 296 + 164 + 131 + 131 + 99 = 1577 €
- 0,25% Бриллиантовая премия
Выплачивается с каждого твоего уровня: с 4-го по 9-й, так как ниже больше никто не квалифицировался на получение аналогичной премии.
Всего: 0,25% x (48 x 6573 (ОП)) = 789 €
- 0,125% Дважды Бриллиантовая премия
Выплачивается с каждого твоего уровня: с 5-го по 9-й, так как ниже больше никто не квалифицировался на получение аналогичной премии.
Всего: 0,125% x (37 x 6573 (ОП)) = 304 €
- 0,0625% Исполнительная премия
Выплачивается с каждого твоего уровня: с 6-го по 9-й, так как ниже больше никто не квалифицировался на получение аналогичной премии.
Всего: 0,0625% x (28 x 6573 (ОП)) = 115 €

Твой общий доход от премий:
3155 + 1841 + 1577 + 789 + 304 + 115 = 7781 €



Минимальная гарантированная выплата:

Для 1% Золотой премии, 24%-е отделившиеся группы в твоём первом уровне должны иметь минимум 10 000 ББ, чтобы получить полную сумму премии.



Правило минимальной гарантированной выплаты и премии

Премии – это награда за развитие Лидеров в твоей структуре.

Когда минимальный объем Баллов Бонуса, необходимый для получения полной премии, не обеспечивается получателем премии, выполняется корректировка, которая распределяет часть этой премии предыдущему квалифицировавшемуся на ту же премию. Это правило минимальной гарантированной выплаты.

Правило минимальной гарантированной выплаты – это и способ обеспечить справедливым вознаграждением всех участников структуры за их усилия по спонсированию лояльных клиентов/Консультантов и оказанию им помощи в становлении Лидерами. Минимальная гарантированная выплата помогает избежать ситуаций, когда низкоэффективный лояльный клиент/Консультант в твоей структуре (тот, кто не поддерживает объем продаж 10 000 ББ в своей Персональной Группе) получает прибыль от работы, которую ты проделал для обучения и развития Лидеров в глубине своей структуры.

Как работает правило минимальной гарантированной выплаты?

Правило минимальной гарантированной выплаты применяется либо к твоей Персональной Группе, либо к определенным уровням в твоей организации, в зависимости от типа премии. См. Обзор премий на стр. 108–109 для получения подробной информации о том, к какому уровню относится правило минимальной гарантированной выплаты для каждой премии.

Чтобы получить полную премию, квалифицировавшийся на получение премии, должен иметь как минимум 10 000 ББ в своей Персональной Группе или в 24%-х отделившихся группах на соответствующем уровне. Если квалифицировавшийся не соответствует требованию по количеству ББ, часть премии переходит к предыдущему, квалифицировавшемуся на ту же премию.

Пример: правило минимальной гарантированной выплаты и 1% Золотая премия

Используя структуру организации и Баллы Бонуса, приведенные выше, давай посчитаем твою Золотую премию в размере 1%. Помни, что 1% Золотую премию получают с 24%-х отделившихся групп второго уровня и ниже, останавливаясь на первой линии следующего получателя Золотой премии.

1. Ты получишь 1% Золотую премию с групп C, D, E, F, G, H и I. Ты его не получаешь с J, так как G тоже квалифицировался на 1% Золотую премию и получает ее с J.
2. Сумма Баллов Бонуса групп C, D, E, F, G, H и I составляет: 64 000 ББ (10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 4 000 + 10 000 = 64 000 ББ).
3. 64 000 ББ = 42 067 € (ОП). Твоя 1% Золотая премия может составить 1% x 42 067 = 421 €.

Но это еще не все. Как видишь, H не набрал 10 000 ББ – это означает, что правило минимальной гарантированной выплаты будет применяться в твою пользу.

Минимальная гарантированная выплата:

Для 1% Золотой премии правило минимальной гарантированной выплаты распространяется на первую линию получателя премии. G – первый квалифицировавшийся на 1% Золотую премию в твоей структуре, а H и I – первая линия G. Поскольку твоя Первая линия, состоящая из A и B, имеет минимум 10 000 ББ, ты гарантированно получишь полную 1% Золотую премию.

Но помни – H не выполнил требование по объему Баллов Бонуса. Итак, давай посмотрим, как правило минимальной гарантированной выплаты компенсирует тебе недоработку G по отношению к H для достижения 10 000 ББ.

1. G получает 1% Золотую премию с J: 66 € (1% x 6573 (ОП) = 66 €)
2. Ты гарантированно зарабатываешь такую же сумму (66 €) с H. Но в действительности с H ты получаешь: 26 € (1% x 2629 (ОП) = 26 €). Это означает, что ты теряешь 40 € (66-26 = 40 €).
3. Эта недостающая сумма 40 € будет компенсирована с выплаты G, заработанных на J и добавлена к твоим выплатам – это гарантирует, что ты получишь полную 1% Золотую премию.

Всего твоя 1% Золотая премия составляет: 421 + 40 = 461 €

Инструменты Oriflame

Мы разработали специальные инструменты, чтобы помочь тебе рекомендовать и продавать продукты, а также строить свой бизнес.

Инструменты продаж



- 1 Библиотека социальных сетей**
Здесь собраны изображения и тексты для того, чтобы делиться ими в соцсетях.
- 2 Skin Expert App**
Профессиональные консультации и рекомендации для твоих клиентов в соответствии с потребностями их кожи.
- 3 Makeup Wizard App**
Рекомендации по макияжу для клиентов могут быть очень увлекательными и интерактивными.
- 4 Презентация «Мастер-класс по уходу за кожей»**
Презентационные материалы для проведения мастер-класса по уходу за кожей, рекрутирования и продажи продуктов этой категории.
- 5 Мастер-класс Wellness**
Презентационные материалы для проведения мастер-класса Wellness, рекрутирования и продажи продуктов этой категории.
- 6 Руководство по декоративной косметике**
Все о продуктах декоративной косметики Oriflame.
- 7 Руководство по уходу за кожей**
Все о продуктах по уходу за кожей и особенностях комплексного ежедневного ухода.
- 8 Руководство по продукции Wellness**
Все о продуктах Wellness и программах для здорового образа жизни.
- 9 Каталог Oriflame**
Здесь можно найти новинки и самые выгодные предложения.

Инструменты для рекрутирования



- 10 Буклеты**
Используются для приглашения новых лояльных клиентов/Консультантов.
- 11 Видео «Возможности Oriflame»**
Видеоролики для приглашения — чтобы вызвать интерес присоединиться к Oriflame.
- 12 Презентация «Возможности Oriflame»**
Вдохновляюще рассказывает о возможностях компании.
- 13 Приложение «Успешный старт»**
Руководство, как шаг за шагом начать работу в качестве независимого лояльного клиента/Консультанта Oriflame.
- 14 Виджет для рекрутирования**
Позволяет твоим новичкам регистрироваться через соцсети или сайт.
- 15 Раздел для лояльных клиентов**
Управляй своим бизнесом, получай последние новости и информацию о программах, делай заказы и регистрируй новых лояльных клиентов/Консультантов.
- 16 Oriflame App**
Получай информацию о продуктах, делай и отслеживай заказы.
- 17 Business App**
Расти и управляй своим бизнесом в режиме реального времени.
- 18 Conference App**
Будь в курсе всех событий во время конференций с доступом ко всей необходимой информации. ЗАМЕТКА: Визуальное оформление материалов может отличаться в зависимости от рынка.

Академия Oriflame

Академия Oriflame включает в себя модули обучений, которые помогут тебе добиться успеха на каждой ступеньке Лестницы Успеха Oriflame.

Бизнес-тренинги

Тренинги по продукции

Онлайн-обучения



1 Для новичков

Шаг 1 «Как зарабатывать деньги сегодня» разъясняет, как ты можешь начать зарабатывать, рекомендуя и продавая продукты. **Шаг 2 «Как начать строить бизнес сегодня»** объясняет, как рекрутировать и спонсировать других, чтобы увеличить свой доход.

2 Для Менеджеров

Четыре модуля «Академии Лидеров 1» расскажут тебе, на чем сфокусироваться, будучи Лидером, от приглашения и рекрутирования новичков до развития Ключевой Команды и проведения встреч «Возможности Oriflame».

ЗАМЕТКА: Визуальное оформление материалов может отличаться в зависимости от рынка.

3 Для Директоров

Одной из твоих обязанностей как Директора – развивать Лидеров в качестве тренеров для других. «Академия Лидеров 2» состоит из четырех модулей, которые поясняют роль и обязанности Директора, а также раскрывают важность поддержания активности в структуре.

После того, как ты станешь Бриллиантовым Директором, важно, чтобы Директора и Лидеры в твоей структуре становились независимыми и могли обучать свои Персональные Группы. «Академия Лидеров 3» рассказывает об этом и многом другом, а также содержит подробное описание Плана Успеха Oriflame и историю компании.



4 SARPIO Express

SARPIO основан на самом спешном мировом опыте и особом методе работы Oriflame, который помогает тебе развивать свой бизнес офлайн и онлайн и достигать своих целей. SARPIO Express – это интенсивный тренинг для Ключевой Команды и Лидеров.



5 Академия Красоты

Из этих модулей ты узнаешь о продуктах Oriflame, также в них особое внимание уделяется уходу за кожей. Ты познакомишься с особенностями разных типов кожи и их потребностями и с тем, как эффективно проводить сессии по уходу за кожей для своих клиентов.

6 Академия Wellness

Эти модули познакомят тебя с широким ассортиментом продуктов Wellness by Oriflame, а также расскажут, как строить бизнес с их помощью.



7 Онлайн-обучения

На своей странице после введения пароля ты можешь найти онлайн-курсы на различные темы, которые помогут тебе успешно расти и развиваться. Ты также узнаешь больше о бренде Oriflame, культуре, ценностях и истории.

Устав Консультантов Oriflame

Кодекс этики и правила поведения

Для каждого лояльного клиента/Консультанта важно прочитать и знать содержание Этического кодекса Oriflame (Кодекса) и правил поведения (Правил), изложенных в Уставе, так как они составляют основу взаимоотношений компании и лояльного клиента/Консультанта Oriflame и являются неотъемлемой частью договора присоединения.

Следование им обязательно для всех лояльных клиентов/Консультантов Oriflame независимо от того, был ли Устав опубликован в корпоративных изданиях или доведен до сведения лояльных клиентов/Консультантов любым другим способом.

Компания Oriflame оставляет за собой право в любой момент по своему усмотрению прекратить регистрацию (терминировать регистрационный номер) лояльного клиента/Консультанта, предоставившего ложную личную информацию либо не соблюдающего правила Устава. Лояльные клиенты/Консультанты, утратившие регистрационный номер в Oriflame, лишаются всех своих прав и преимуществ, в том числе своей структуры. Этический кодекс и Правила созданы для защиты прав лояльных клиентов/Консультантов Oriflame и продиктованы высокими стандартами бизнес-этики, в соответствии с которыми лояльные клиенты/Консультанты Oriflame обязаны руководствоваться в своей деятельности законами своей страны, помимо обязательств, изложенных в Уставе.



Кодекс этики Oriflame

Как лояльный клиент/Консультант Oriflame я обязуюсь следовать перечисленным ниже принципам ведения бизнеса:

- 1 Неукоснительно соблюдать все правила, отраженные в Уставе Oriflame и других изданиях компании. Следовать не только «букве», но и духу Устава Oriflame.
- 2 Вступая в деловые отношения в качестве лояльного клиента/Консультанта Oriflame, руководствоваться главным принципом – относиться к окружающим так, как я хотел бы, чтобы они относились ко мне.
- 3 Представлять продукцию, бизнес-возможности, а также любую информацию об Oriflame своим клиентам и Консультантам честно и правдиво. Я буду давать лишь те обещания – в письменной и устной форме – относительно продукции и возможностей, которые приведены в Официальных корпоративных изданиях Oriflame.
- 4 Обеспечить клиентам вежливый и оперативный сервис в части обслуживания заказов и рассмотрения претензий. В случае необходимости замены продукции следовать процедуре, предусмотренной соответствующей инструкцией из официальных источников.
- 5 Исполнять все обязанности лояльного клиента/Консультанта Oriflame (а также Спонсора и Директора и выше), предписанные согласно достигнутому уровню и изложенные в Официальных корпоративных изданиях Oriflame.
- 6 Вести себя соответственно высочайшим этическим стандартам компании, подразумевающим честность, достоинство и ответственность.
- 7 Ни при каких обстоятельствах не использовать структуру Oriflame для распространения любой другой продукции, кроме одобренной компанией. Строго придерживаться метода прямых продаж продукции потребителям, а значит не использовать розничные каналы дистрибуции любого вида.
- 8 Соблюдать законы своей страны, а также всех стран, в которых будет функционировать моя международная сеть.
- 9 Я понимаю, что соблюдение Этического кодекса этики и правил поведения Oriflame является непременным условием моего членства в Oriflame.

УСТАВ ORIFLAME

Правила поведения лояльных клиентов/Консультантов Oriflame

1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

- A.** «Лояльный клиент/Консультант Oriflame» – здесь и далее подразумевается независимый лояльный клиент/Консультант по красоте независимо от звания и уровня (включая Менеджеров, Директоров и выше).
- B.** Если не предусмотрено иное, в данном документе под именем «Oriflame» подразумевается региональное представительство компании, в котором ты регистрировался как лояльный клиент/Консультант.
- C.** «Спонсорская цепочка» включает в себя лояльного клиента/Консультанта, его Спонсора и всех вышестоящих Спонсоров.
- D.** «Персональная Группа» включает в себя всех лояльных клиентов/Консультантов, привлеченных Спонсором напрямую или через других лояльных клиентов/Консультантов его Группы, за исключением лояльных клиентов/Консультантов в первой линии, достигших уровня 24%, и их Групп.
- E.** Под словом «Группа» подразумевается вся структура данного лояльного клиента/Консультанта, включая лояльных клиентов/Консультантов, достигших уровня 24%, и их группы.
- F.** «Официальные корпоративные издания Oriflame» включают в себя «План Успеха» (в том числе Устав Oriflame), каталоги Oriflame и любые материалы, опубликованные на официальном сайте компании.
- G.** «Спонсор» – лояльный клиент/Консультант Oriflame по отношению к лояльному клиенту/Консультанту, зарегистрировавшемуся в его первую линию.

Слова, начинающиеся с заглавной буквы, но не имеющие определения в настоящем разделе, имеют то же самое значение, что и в предыдущем разделе «План Успеха».

2. РЕГИСТРАЦИЯ

- 2.1** Чтобы стать лояльным клиентом/Консультантом Oriflame, кандидату требуется рекомендация уже зарегистрированного лояльного клиента/Консультанта (Спонсора). В некоторых случаях Oriflame имеет право прикрепить будущего лояльного клиента/Консультанта к любой имеющейся структуре.
- 2.2** Регистрация в качестве лояльного клиента/Консультанта может быть проведена только с личного согласия кандидата. Лояльный клиент/Консультант может иметь только один регистрационный номер.
- 2.3** Oriflame оставляет за собой право отказать кандидату в регистрации или перерегистрации.
- 2.4** Лояльным клиентом/Консультантом Oriflame можно стать по достижении дееспособного возраста либо с письменного разрешения законных представителей (родителей, усыновителей или попечителя) – с 16 лет.
- 2.5** Регистрация может быть оформлена для физических лиц или общества с ограниченной ответственностью, или партнеров в количестве 2 человек, где сторонами являются супруги или родитель и ребенок/дети) в процессе передачи бизнеса, одобренного Oriflame. В последнем случае требуется назначить представителя, который будет действовать от имени инициатора регистрации, и установить рамки его полномочий. Партнеры отвечают по своим обязательствам перед Oriflame в полном объеме, и компания может востребовать все задолженности с одного или обоих партнеров в случае неуплаты.
- 2.6** Лояльный клиент/Консультант Oriflame не может требовать от действующих или потенциальных Консультантов завышенной платы за тренинги и промоматериалы. Плата, взимаемая с лояльных клиентов/Консультантов за материалы, продукцию или услуги, зависит только от прямых затрат на их производство.
- 2.7.** Oriflame соблюдает правила, которые соответствуют местному законодательству страны, в которой оно ведёт свою деятельность, что касается сроков, в течение которых лояльный клиент/Консультант может прервать сотрудничество и получить от Oriflame любые и/или все средства вложенные для участия, а так же начальные материалы и продукты («период, за который клиент может отозвать сделку»). Лояльный клиент/Консультант может прекратить сотрудничество с компанией в любое время,

официально предоставив письменное заявление о прекращении сотрудничества.

2.8 Сотрудничество с лояльным клиентом/Консультантом автоматически прекращается спустя один год с момента регистрации.

2.9 Регистрация продлевается по факту внесения ежегодной платы, которая автоматически вносится в твой заказ по истечении годовой регистрации.

2.10 Супруг или супруга лояльного клиента/Консультанта Oriflame, также желающие стать лояльным клиентом/Консультантом, могут быть зарегистрированы либо под тем же, что и супруг(-а), номером, либо под отдельным регистрационным номером в первой линии своего супруга. Если супруг(-а) зарегистрирован с присвоением собственного номера, то в случае расторжения договора присоединившегося позже супруга любые полученные денежные вознаграждения будут вычитаться из более высоких денежных вознаграждений его жены или мужа, зарегистрированных в компании первыми.

2.11 Бывшие лояльные клиенты/Консультанты или их супруги могут быть зарегистрированы в компании вновь при соблюдении следующих условий:
а) прошло не менее 6 месяцев с момента расторжения предыдущего договора (за исключением случаев, оговоренных с компанией в особом порядке);
б) в повторном заявлении должна быть сделана пометка, что оно подается с соблюдением данного правила;
с) лояльный клиент/Консультант может подать заявление на повторную регистрацию без проставления отметки о своей предыдущей регистрации, если расторжение соглашения с компанией (терминация) произошло по причине неактивности (отсутствие балловых заказов) данного лояльного клиента/Консультанта на протяжении 12 месяцев подряд.

2.12 Oriflame имеет право терминировать лояльного клиента/Консультанта за нарушение Кодекса этики и Правил поведения.

2.13 В случае нарушения корпоративных правил компания Oriflame оставляет за собой право приостановить действие регистрации лояльного клиента/Консультанта на срок до 12 месяцев пока ведется расследование нарушения.

Продолжение Правил поведения лояльных клиентов/Консультантов Oriflame

3. МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ СТРУКТУР

3.1 Лояльным клиентам/Консультантам Oriflame запрещается перерегистрироваться под другого Спонсора. Если это происходит, лояльный клиент/Консультант сам несёт ответственность за потерю своей группы до своего изначального Спонсора. Повторная регистрация может осуществляться только после аннулирования договора и при соблюдении пункта 2.11.

3.2 Передача регистрации лояльного клиента/Консультанта от одного Спонсора к другому возможна только в особых случаях на усмотрение компании Oriflame.

3.3 Лояльные клиенты/Консультанты могут передать свой регистрационный номер только ближайшим родственникам – супругу(-е), родителям, детям, в том числе усыновленным, – при условии письменного заявления и с согласия компании Oriflame, основываясь на письменном согласии лица, которому передаётся номер. Консультант, передавший свой номер другому лицу согласно данному правилу, может вновь зарегистрироваться в компании спустя 6 месяцев с момента передачи номера.

3.4 В случае смерти Консультанта его номер terminates в течении 3-х месяцев с момента даты смерти, в случае если нет никакого заявления о передаче номера наследникам. А выплаты, полагающиеся умершему, выплачиваются наследникам, в соответствии закона о наследовании. Oriflame оставляет за собой право потребовать документы, подтверждающие родство и которые позволяют наследнику войти в наследство.

3.5 Передача Персональной Группы от одного Консультанта к другому не разрешена.

4. ОБЯЗАННОСТИ ЛОЯЛЬНОГО КЛИЕНТА/КОНСУЛЬТАНТА

Общие обязанности

4.1 Лояльный клиент/Консультант должен соблюдать все законы и нормативные акты, применимые к его/ее бизнесу, включая налоговые законы и нормативные акты о регистрации. Лояльные клиенты/Консультанты Oriflame не должны заниматься какой-либо деятельностью, которая может поставить под сомнение их репутацию или репутацию Oriflame.

4.2 Лояльный клиент/Консультант должен соблюдать необходимые меры для защиты всех персональных данных, предоставленных Клиентом, Потенциальным клиентом, другим Лояльным клиентом/Консультантом, в соответствии с законами о конфиденциальности и защите данных.

Обязанности по отношению к покупателям

4.3 Лояльным клиентам/Консультантам запрещается использовать вводящие в заблуждение, обманчивые или несправедливые методы продаж.

4.4 От лояльных клиентов/Консультантов Oriflame требуется предельная точность в указании своего статуса в компании и контактных данных во избежание заблуждения, что покупатель получает сообщения от официального представителя компании Oriflame. Слово «независимый» применительно к Консультанту Oriflame обязательно для использования во всех случаях – в подписях электронных писем, на визитных карточках, персональных сайтах и личных страницах в социальных сетях и т.д.

4.5 Лояльный клиент/Консультант обязан предоставить своим покупателям точную и полную информацию о продукции и ценах, и, если это необходимо, ознакомить с условиями последующей оплаты; условиями оплаты; политикой возврата товара; гарантийными условиями; сроками доставки и пр. Лояльный клиент/Консультант обязан точно и понятно отвечать на вопросы всех своих покупателей.

4.6 Если лояльные клиенты/Консультанты говорят об эффективности продуктов, они имеют права использовать только информацию на маркировке или из официальных источников.

4.7 За все сделанные покупки лояльные клиенты/Консультанты Oriflame должны предоставить клиенту бланк заказа, где будет указана компания Oriflame, имя, фамилия, адрес и номер телефона лояльного клиента, который оформлял заказ, а также рассказать актуальные правила продаж, условия продажи и гарантии качества, время действия гарантии.

4.8 Лояльные клиенты/Консультанты не имеют права использовать ложные, устаревшие и иные не соответствующие отзывы, не связанные с конкретными предложениями, или те, которые могут ввести покупателя в заблуждение.

4.9 Лояльным клиентам/Консультантам не разрешается использовать сравнения, которые могут ввести клиента в заблуждение. Сравнения должны быть основаны на фактах, которые можно обосновать. Лояльные клиенты/Консультанты не могут прямым или косвенным способом клеветать на другую компанию, учреждение или продукт. Лояльным клиентам/Консультантам строго запрещается использовать имя другой компании, также символику другой компании, предприятия или продукта.

4.10 Лояльный клиент/Консультант имеет право принять для возврата продукты, которые могут быть проданы как неиспользованные или новые. Если клиент просит удовлетворения требований по гарантии качества продукции, лояльный клиент/Консультант в течение гарантийного срока должен предоставить на выбор возможность возврата денег или замены продукта на аналогичный/равноценный.

4.11 Лояльным клиентам/Консультантам необходимо соблюдать нормы приличия, общаясь с клиентами лично, по телефону или электронно, а также выбирать для общения разумное время суток, во избежание вмешательства в личную жизнь клиента.

4.12 Лояльный клиент/Консультант обязан предоставлять клиентам достоверную информацию в полном соответствии с принципами честной торговли и принципами обеспечения защиты лиц с ограниченной дееспособностью, согласно нормам действующего законодательства, например, несовершеннолетних.

4.13 Лояльный клиент/Консультант Oriflame не должен обманывать ожидания потребителей, с уважением и пониманием относясь к дефициту потребительского опыта или знаний у клиентов. Запрещается спекулировать на возрасте, болезнях, умственных или физических недостатках, непонимании ситуации, доверчивости и плохом владении языком потребителей.

4.14 Лояльный клиент/Консультант не должен побуждать клиента покупать продукты, ссылаясь на то, что клиент может снизить или вернуть стоимость покупки, направив потенциальных покупателей к лояльному клиенту/Консультанту для оформления похожего заказа, если снижение или возврат стоимости может повлиять на какое-либо будущее событие.

4.15 Лояльный клиент/Консультант должен своевременно выполнять и доставлять заказы клиенту.

Обязанности по отношению к другим лояльным клиентам/Консультантам.

4.16 Лояльным клиентам/Консультантам не разрешается предпринимать действия по привлечению кандидатов других лояльных клиентов/Консультантов в свою структуру, а также вмешиваться в работу чужих структур.

4.17 Лояльным клиентам/Консультантам не разрешается сообщать неверную информацию о реальном или потенциальном объеме продаж или заработке лояльных клиентов/Консультантов. Любое отображение дохода и объема продаж должно быть: (а) правдивым, точным и не вводящим в заблуждение; (б) основываться на документально подтвержденных и обоснованных фактах соответствующего рынка. Потенциальные лояльные клиенты/Консультанты должны: (в) знать, что фактический доход и объём продаж у все разные и зависят от опыта продаж, вложенного времени и средств, а также варьируются от человека к человеку и зависят от навыков продаж, времени и вложенных ресурсов, а также других факторов; (г) правильно оценить возможность получения прибыли, основываясь не доступной и понятной информации.

4.18 Лояльный клиент/Консультант не имеет права взимать плату с любого другого лояльного клиента /Консультанта

Продолжение Правил поведения лояльных клиентов/Консультантов Oriflame

или потенциального лояльного клиента/Консультанта за материалы или услуги, не произведенные/не утвержденные компанией Oriflame, за исключением оплаты, необходимой для покрытия расходов, которые непосредственно связаны с тренингами или встречами, организованными самим лояльным клиентом/Консультантом. Все маркетинговые материалы, разработанные лояльными клиентами/Консультантами, должны соответствовать правилам и процедурам Oriflame. Лояльные клиенты/Консультанты, продающие утвержденные, юридически разрешенные рекламные или учебные материалы другим лояльным клиентам/Консультантам: (i) могут предлагать только те материалы, которые соответствуют стандартам Oriflame; (ii) не могут сделать приобретение этих материалов обязательным требованием для других лояльных клиентов/Консультантов; (iii) могут предоставлять материалы для поддержки продаж по разумной и справедливой цене, не получая за это значительной прибыли; плата должна быть эквивалентна той, которая взимается на рынке за аналогичные общедоступные материалы; (iv) могут предложить политику возврата продукции в письменном виде, аналогичную политике возврата продукции Oriflame.

4.19 Лояльным клиентам/Консультантам необходимо соблюдать нормы приличия, общаясь с клиентами лично, по телефону или через интернет, а также выбирать для общения разумное время суток, во избежание вмешательства в личную жизнь клиента. Обязанности по отношению к другим лояльным клиентам/Консультантам.

4.20 Oriflame не устанавливает минимальную сумму заказа для своих лояльных клиентов/Консультантов ни по количеству, ни по объему, и лояльные клиенты/Консультанты не должны поощрять или принуждать лояльных клиентов/Консультантов, которых они спонсируют, заказывать продукты у себя, устанавливая минимальный объем заказа и силу производственные запасы. Все лояльные клиенты/Консультанты имеют право заказывать любое количество напрямую у Oriflame. Каждый лояльный клиент/Консультант имеет право решить, хочет ли он хранить запас продукции дома, основываясь на ожидаемом объеме продаж/спросе.

Лояльные клиенты/Консультанты не должны просить или побуждать других лояльных клиентов/Консультантов приобретать нерациональное количество продуктов или дополнительных материалов для увеличения запаса продукции. Лояльные клиенты/Консультанты не должны держать у себя больше продукции, чем они смогут продать или использовать.

4.21 Лояльные клиенты/Консультанты не могут использовать сеть Oriflame для распространения маркетинговых материалов, продуктов и услуг, которые не были официально одобрены компанией Oriflame и которые не соответствуют политике и процедурам Oriflame.

4.22 Лояльные клиенты не должны привлекать или переманивать прямых продавцов из другой компании.

4.23 Лояльные клиенты не должны осуждать продукты, методы продаж и маркетинговые планы или любые другие особенности других компаний.

4.24 Лояльные клиенты/Консультанты не состоят в трудовых отношениях в Oriflame. Рассказывая людям о возможностях Oriflame, лояльный клиент/Консультант должен четко обрисовать модель независимого бизнеса без заключения трудовых отношения с компанией Oriflame.

4.25 Лояльный клиент/Консультант не имеет права брать на себя какие-либо обязательства от имени Oriflame. Лояльный клиент/Консультант будет нести ответственность за распространение ложной информации.

4.26. Лояльный клиент/Консультант не имеет права получать заказ на имя другого лояльного клиента/Консультанта без его письменного разрешения.

4.27 Собирая Персональную Группу лояльный клиент/Консультант информирует всех новых лояльных клиентов/Консультантов об условиях оплаты и постоплаты.

4.28. Став Спонсором, лояльный клиент/Консультант должен обучать и мотивировать всех своих спонсируемых лояльных клиентов/Консультантов.

4.29 Лояльный клиент/Консультант не имеет права давать

интервью от имени Oriflame в любых средствах массовой информации, включая телевидение, радио, прессу, также он не может использовать рекламные средства (включая SMS, интернет и т.д.) без предварительного письменного разрешения Oriflame.

4.30 Лояльный клиент/Консультант Oriflame не должен участвовать в обсуждениях в социальных сетях, которые вводят людей в заблуждение касательно компании, продукции, услуг, которые могут нанести ущерб репутации компании.

5. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРАВИЛА И ПРИНЦИПЫ

5.1 Политика компании Oriflame не предусматривает разделения территориальных сфер влияния или франшизу. Ни один лояльный клиент/Консультант не обладает правом осуществлять свой бизнес на условиях разделения территориальных сфер влияния или франшизы. Каждый лояльный клиент/Консультант может заниматься созданием бизнеса с Oriflame на территории оговоренных государств.

5.2 Лояльный клиент/Консультант Oriflame обязан принимать во внимание, что компания Oriflame осуществляет свою деятельность во многих, но не во всех, странах мира, строго соблюдая обязательства в отношении безопасности и регистрации продукции, правила ввоза и другие требования, которые могут применяться к торговле в соответствующей стране. Oriflame не несет ответственности за любой ущерб, иски и претензии, возникающие из или в связи с осуществлением лояльными клиентами/Консультантами Oriflame перемещения товаров в страны, где компания Oriflame не осуществляет своей деятельности. В случае таких претензий лояльный клиент/Консультант берет полную ответственность на себя.

5.3 Лояльный клиент/Консультант Oriflame не является сотрудником компании. На визитной карточке и других подобных документах лояльный клиент/Консультант

может именовать себя только как «Независимый лояльный клиент/Консультант по красоте» или, по мере роста в компании, «Независимый лояльный клиент/Консультант по красоте – Менеджер» и «Независимый лояльный клиент/Консультант по красоте – Директор».

5.4 Промоматериалы, персональная страница лояльного клиента/Консультанта и другие приложения в социальных сетях, официально поддерживаемых компанией Oriflame, могут использоваться без дополнительного разрешения. Лояльные клиенты/Консультанты не могут регистрировать личные сайты или персональные страницы с доменом Oriflame, однако они могут размещать ссылки на официальный сайт Oriflame, блоги и т.п. Компания оставляет за собой право рецензировать материалы до публикации. Принципы поведения лояльных клиентов/Консультантов в интернете найдешь во 2 разделе на стр. 128.

5.5 Логотипы, фирменное наименование и товарные знаки Oriflame являются собственностью компании Oriflame Cosmetics Global S.A. и не должны использоваться лояльными клиентами/Консультантами как в печатных материалах, так и онлайн без предварительного письменного согласия компании. Если такое согласие получено, товарный знак, логотип или фирменное наименование должны использоваться строго в рамках корпоративного стиля Oriflame.

5.6 Лояльные клиенты/Консультанты Oriflame не имеют права производить или получать из иных источников, кроме Oriflame, любые печатные/демонстрационные материалы с использованием товарных знаков или с логотипа Oriflame без письменного разрешения компании.

5.7 Все корпоративные печатные материалы, видео, фотографии, дизайн Oriflame защищены законодательством об авторских правах и не могут воспроизводиться ни полностью, ни частично без предварительного письменного согласия компании Oriflame. При разрешенном использовании защищенных авторским правом материалов ссылка на Oriflame обязательна, она должна находиться в зоне видимости и не вызывать сомнения в ее подлинности.

Продолжение Правил поведения лояльных клиентов/Консультантов Oriflame

5.8 Лояльные клиенты/Консультанты не имеют права продавать, демонстрировать или выставлять продукцию Oriflame в предприятиях розничной торговли, интернет-магазинах и аукционах, например, таких, как Ebay.com, а также на бесплатных досках объявлений. Предприятия, не являющиеся торговыми, например, салоны красоты, могут быть использованы для демонстрации, но не для продажи продукции Oriflame.

5.9 Содержание официального сайта Oriflame, включая текст, графику, фотографии, дизайн и программное обеспечение, также защищено законодательством об авторском праве и не подлежит коммерческому использованию без предварительного письменного согласия компании.

5.10 Рассылка спама строжайше запрещена. Лояльные клиенты/Консультанты Oriflame могут ограничить количество проморассылок конечным потребителям до одного в неделю. Эти сообщения не могут быть отправлены от имени компании Oriflame, поэтому ответственность за их содержание целиком несет отправитель.

5.11 Ни при каких условиях лояльным клиентам/Консультантам Oriflame не разрешается переупаковывать продукцию, нарушая фирменную упаковку Oriflame или менять на ней наклейки. Консультанты Oriflame обязаны распространять продукцию компании только в фирменной заводской упаковке.

5.12 Выпускаемая компанией Oriflame продукция не может причинить вреда здоровью, если при ее применении соблюдаются все указания по ее использованию. Компания Oriflame гарантирует 100% качество своей продукции и готова возместить обоснованный ущерб, возникший в результате использования некачественного средства. За ущерб, возникший вследствие неправильного применения средства, компания ответственности не несет.

5.13 Oriflame оставляет за собой право в любое время удерживать средства из любой Скидки за объем или премий в счет оплаты просроченных счетов и других обязательных платежей лояльных клиентов/Консультантов.

5.14 Oriflame оставляет за собой право изменять цены, ассортимент и условия оплаты без предварительного уведомления. Oriflame не компенсирует объемную скидку, бонусы и другие выплаты, утраченные вследствие подобных изменений, а также по причине отсутствия продукции на складе.

5.15 В случае письменного расторжения договора о сотрудничестве, Oriflame обязуется возместить расходы на приобретение продукции лояльному клиенту/Консультанту только при следующих условиях:
– возврат осуществлен в течение 12 месяцев с момента приобретения и сумма возврата составляет 90% от стоимости товара после вычета всех скидок за вычетом расходов Oriflame на доставку возвращаемого товара;

– продукция, не подлежащая возврату, включает рекламные печатные материалы и наборы по поддержке продаж.

В контексте данного пункта договора, продукция подлежащая возврату:

– не должна быть использована, вскрыта или испорчена;

– не должна быть с истекшим сроком годности;

– будет доступна в каталогах в дальнейшем.

5.16 Если лояльный клиент/Консультант легальным или нелегальным образом вовлечен в дискуссию или события, которые могут повлечь за собой негативное влияние на имидж и репутацию компании Oriflame, он должен немедленно проинформировать об этом компанию.

5.17 Oriflame представляет за собой право в одностороннем порядке вносить дополнения и изменения в План Успеха, условия квалификации, а также в Кодекс этики и Правила Oriflame.

6. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ДИРЕКТОРОВ И БОЛЕЕ ВЫСОКИХ ЗВАНИЙ ORIFLAME

В дополнение к основным требованиям, предъявляемым к лояльным клиентам/Консультантам Oriflame, следующие правила распространяются на лояльных клиентов/Консультантов Директорского уровня и выше. Нарушение любого из этих правил может повлечь лишение звания и всех связанных с ним привилегий, включая премии и Скидку за объем, а в отдельных случаях и терминацию регистрационного номера лояльного клиента/Консультанта Oriflame.

6.1 Как Лидер своей Персональной Группы Директор обязан в течение каждого каталожного периода:

- а)** рекрутировать и постоянно развивать свою Персональную Группу;
- б)** оказывать помощь и поддержку в мотивации своим лояльным клиентам/Консультантам;
- в)** проводить тренинги и мотивационные встречи, ставить цели и контролировать их достижение;
- г)** обучать лояльных клиентов/Консультантов лучшему ведению бизнеса;
- д)** обеспечивать своих Консультантов своевременной информацией относительно различных встреч, мероприятий, тренингов, новинок компании и т.п.;
- е)** участвовать во всех семинарах и других мероприятиях, организованных компанией Oriflame;
- ж)** соблюдать Этический кодекс и Правила поведения компании Oriflame, подавать личный пример во всех делах;
- з)** посещать бизнес-встречи с Oriflame, проводимые региональными менеджерами по продажам Oriflame.

6.2 Директор (и выше) Oriflame не имеет право представлять другие компании прямых продаж.

6.3. Если супруг, супруга Директора (и выше) являются представителем какой-либо другой компании прямых продаж, такому супругу(-е) не разрешается принимать участие в деятельности Oriflame и вовлекать компанию Oriflame в сферу деятельности своей компании. Директора (и выше), чьи супруги работают в других компаниях прямых продаж, обязаны уведомить об этом Oriflame.

6.4. В случае смерти Директора (и выше) его членство в компании может быть унаследовано ближайшими родственниками. Письменные заявления следует подавать не позднее 3 месяцев с момента смерти, в противном случае регистрационный номер Директора будет терминирован. Наследники должны принять и согласиться выполнять все требования правил и условий, обязательных для исполнения лояльными клиентами/Консультантами Oriflame.

6.5. Директор (и выше) обязан следовать всем дополнительным правилам и инструкциям компании Oriflame, изложенным в письменном виде.

7. ПРОЦЕДУРА ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ ПРЕТЕНЗИЙ

Любые жалобы на нарушение данных Этического кодекса и Правил поведения Oriflame можно адресовать в региональное представительство компании Oriflame и/или непосредственно генеральному директору компании в стране нахождения лояльного клиента/Консультанта.

УСТАВ ORIFLAME

Правила поведения консультантов Oriflame в Интернете

Эти правила поясняют, как лояльные клиенты/Консультанты Oriflame могут формировать свое присутствие в Интернете, не вмешиваясь в деятельность по созданию бренда Oriflame и не нарушая законы, правила и соглашения, связанные с авторским правом.

1. ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА

Oriflame предлагает своим лояльным клиентам/Консультантам инструмент для продаж в Интернете в рамках домашней страницы Oriflame. Эта возможность электронной коммерции является единственным предварительно одобренным цифровым инструментом, с помощью которого лояльные клиенты/Консультанты Oriflame могут продавать продукцию компании. Консультанты также могут создавать собственные сайты для предложения продукции конечным потребителям, обмена информацией о собственной деятельности, продукции и бизнес-возможностях Oriflame при условии, что эти носители дают четко понять, что они не являются официальными сайтами компании в сети. Указание на индивидуального владельца сайта, контактная информация, а также ссылка на официальный источник при цитировании обязательно. Лояльные клиенты/Консультанты не могут создавать сайты электронной коммерции, на которых продаются продукты Oriflame, или иным образом осуществлять электронную торговлю за пределами утвержденных приложений Oriflame. Лояльные клиенты/Консультанты не должны публиковать какую-либо информацию или другие материалы, защищенные авторским правом, без разрешения правообладателя. Лояльные клиенты/Консультанты не должны использовать бренд Oriflame для поддержки или продвижения политических позиций или религиозных идеологий. Лояльные клиенты/Консультанты не должны публиковать грубую, оскорбительную, вульгарную, непристойную, оскорбительную, угрожающую, разжигающую ненависть по расовому или этническому признаку или иным оскорбительную или незаконную информацию или материалы. Лояльные клиенты/Консультанты не должны раскрывать информацию об еще не анонсированных продуктах, данные о клиентах или любую конфиденциальную информацию.

2. ИМЯ ДОМЕНА

Лояльные клиенты/Консультанты не имеют права использовать слова «Oriflame», а также любую другую фонетическую имитацию фирменного названия Oriflame в названии домена/поддомена сайта, мобильного приложения или названия сайта в органической поисковой выдаче. Названия страниц/групп в социальных сетях, таких как Facebook, Instagram должны быть четко обозначены, чтобы было ясно, что это не официальный профиль Oriflame. Следует также уточнить, что данной страницей управляет человек, например, «Anna Oriflame Group» с личной фотографией Анны.

3. ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

При создании личного веб-сайта или учетной записи в социальной сети для информирования о принадлежности к Oriflame необходимо сообщать свой статус, например:
а) Независимый лояльный клиент/Консультант по продажам Oriflame, или
б) Независимый лояльный клиент/Консультант Oriflame.

4. СОДЕРЖАНИЕ И ССЫЛКИ НА ORIFLAME

Лояльные клиенты/Консультанты не имеют права каким-либо образом копировать официальный сайт Oriflame под другим доменным именем. Если лояльный клиент/Консультант дает ссылку на контент на официальном сайте Oriflame на своем сайте, должен быть четко указан его источник.

5. ФОТО И ИЗОБРАЖЕНИЯ

Все фото- и видеоматериалы Oriflame защищены авторским правом, компания приобрела права на их использование, и они не распространяются на лояльных клиентов/Консультантов Oriflame. Это означает, что использование фото- или видеоматериалов с официального сайта Oriflame и их публикация на своем веб-сайте не допускается.

- Анимированные изображения и видео: могут использоваться путем нажатия на кнопку «Поделиться», если таковая есть. Она предусматривает создание автоматической ссылки на сайт с исходным материалом.
- Фотографии объектов или людей: могут использоваться путем нажатия на кнопку «Поделиться», если она есть. Она предусматривает создание автоматической ссылки на сайт с исходным материалом.
- Фотографии продукции Oriflame: могут использоваться и без кнопки «Поделиться», если ссылка на сайт с исходным материалом визуально заметна и недвусмысленна (Источник: www.oriflame.com, 2019). Любые претензии и требования третьих лиц, которые могут быть получены компанией Oriflame в связи с нарушением правил использования перечисленных выше объектов, будут перенаправлены лояльному клиенту/Консультанту.

6. ЛОГОТИП ORIFLAME

Лояльным клиентам/Консультантам запрещено использовать логотип Oriflame.

7. ПРИСУТСТВИЕ ЛОЯЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ/ КОНСУЛЬТАНТОВ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Oriflame поощряет присутствие лояльных клиентов/Консультантов в блогах, социальных сетях и т.п. ресурсах. Лояльные клиенты/Консультанты могут публиковать свои отзывы и комментарии о продукции Oriflame, соблюдая пункт 3 Этического кодекса в части достоверности информации о свойствах продукции. Компания рекомендует пользоваться функцией «Поделиться с друзьями» на официальной странице компании для корректного отображения информации и ссылок на источник.

8. ПРОДВИЖЕНИЕ В ИНТЕРНЕТЕ

Консультанты могут самостоятельно заниматься продвижением своих веб-ресурсов в Интернете при условии соблюдения изложенных в Уставе правил поведения в интернете. В дополнение к этому:

- должно быть отражено, что она была создана независимым лояльным клиентом/Консультантом Oriflame;
- заголовок не должен вводить в заблуждение, что реклама официально размещена компанией Oriflame;
- Консультант не имеет права использовать в качестве ключевого слова любую Фонетическую имитацию фирменного названия Oriflame, а также фирменных торговых марок, например, NovAge, Ecollagen и т.п.;
- запрещено связывать продукты Oriflame с другими брендами, например, с Avon или L'Oreal.

Имей в виду, что каждый покупатель несет ответственность за любые нарушения в отношении любого другого владельца бренда.

9. ОПЛАТА ОБУЧЕНИЙ

Лояльным клиентам/Консультантам не разрешается взимать плату за онлайн-обучения и вебинары, кроме случаев, описанных в пункте 4.18 Свода правил Oriflame.

10. ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ

Для ведения онлайн-продаж лояльный клиент/Консультант может использовать только личный интернет-магазин или иные цифровые инструменты, предоставляемые Oriflame. Не допускается реализация продуктов Oriflame через сайты розничной торговли или онлайн-магазины, такие как Amazon, Ebay и др.

11. СПАМ

Спам – массовая отправка нежелательных сообщений строго запрещена.

Практическую информацию по этому вопросу, а также примеры можно найти в издании «Правила поведения лояльного клиента/Консультанта в Интернете», которое доступно после входа в свой профиль на домашней странице Oriflame.

При общении с покупателем/ потенциальным лояльным клиентом/ Консультантом Oriflame

Необходимо...

- представиться и рассказать об Oriflame;
- объяснить цель твоего обращения и рассказать о видах продуктов Oriflame;
- постараться ответить на все вопросы честно, правдиво и понятно;
- делать заявления только о тех продуктах, которые предлагает Oriflame. Отправлять клиента на сайт Oriflame, если он хочет узнать о них подробнее;
- соблюдать конфиденциальность и другие личные ограничения, которые может иметь клиент (например, время, место, возраст, физическое состояние);
- прекратить любое объяснение (и отойти), если попросят это сделать;
- собирать и/или хранить личные данные клиентов или потенциальных клиентов только тогда, когда это необходимо, и обеспечить их обработку и защиту в соответствии с местным законодательством о конфиденциальности и защите личных данных;
- пройти электронное обучение, посвященное GDPR (Общее положение о защите данных) для Независимых лояльных клиентов/Консультантов Oriflame, чтобы узнать о сборе и хранении персональных данных клиентов, проживающих в ЕС.

Всякий раз, когда ты продаешь продукты Oriflame, следует:

- проинформировать клиента о правильной цене товара, условиях оплаты и дате доставки;
- дать клиенту письменную форму заказа во время продажи;
- сообщить клиенту о периоде отмены заказа, а также о праве возврата и получения возмещения за доставленные товары, которые можно продавать как новые;
- проинформировать клиента о гарантиях на продукцию Oriflame, послепродажном обслуживании и процедурах рассмотрения жалоб.

Проводя презентацию для потенциальных лояльных клиентов/Консультантов, необходимо:

- сообщить им, что фактические доходы и продажи варьируются от человека к человеку и зависят от навыков продавца, затраченного времени и усилий и других факторов;
- предоставить им достаточную информацию, чтобы дать разумную оценку возможности получения дохода.

Никогда не стесняйся напоминать своим клиентам о том, что Oriflame является авторитетной компанией прямых продаж, которая нацелена на разработку инновационных продуктов на основе устойчивого развития. Oriflame предлагает качественную продукцию и возможность построить бизнес. Бизнес-возможности предоставляют независимый, веселый и удобный способ улучшить свое финансовое положение, одновременно улучшая собственные навыки и самооценку.

Нельзя...

- давить на клиента, предлагая купить или присоединиться – это нормально, если человек не согласен; клиент все еще может вернуться к тебе, если ты произвел впечатление профессионала и отнесся к нему с уважением;
- переоценивать возможности продукта – открыто и честно расскажи о своем опыте использования продукта; всегда обращайся к инструкции по применению продукта или другой информации, предоставленной компанией;
- преувеличивать любые факты о:
 - использовании, особенностях и характеристиках продукции Oriflame;
 - возможностях получения дохода, которые предлагает Oriflame, например, времени и легкости достижения уровней, ожидаемых суммах, заработанных на каждом уровне, а также общей простоте и вероятности успеха. Помни, все зависит от времени и усилий, которые человек готов потратить, и его личных навыков;
 - твоим собственном успехе и опыте работы с Oriflame или использовании чьего-либо заявления об успехе другого, которое не соответствует действительности или вводит в заблуждение;
- лгать, вводить в заблуждение или обманывать, быть агрессивным, навязчивым или неуважительным.
- использовать ненадлежащим образом или без необходимого разрешения личные данные лояльных клиентов/Консультантов Oriflame и/или потенциальных лояльных клиентов/Консультантов Oriflame;
- использовать сравнения с другими компаниями, которые не основаны на фактах, которые возможно проверить;
- несправедливо наносить ущерб репутации другой компании или систематически привлекать к продажам клиентов других компаний;
- побуждать человека покупать товары на основании заявления, что он может уменьшить или вернуть стоимость покупки, рекомендуя другим покупателям обратиться к тебе за аналогичными покупками.

Словарь Плана Успеха

Здесь ты можешь найти ключевые понятия и определения, которые используются в Плане Успеха Oriflame.

АКТИВНОСТЬ – процентное соотношение лояльных клиентов/Консультантов, разместивших балловые заказы в текущем периоде действия каталога.

АКТИВНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ – Консультант, разместивший один и более балловых заказов в текущем периоде действия каталога.

БАЛЛ БОНУСА (ББ) – условный цифровой показатель, который присваивается каждому продукту Oriflame. Более дорогие продукты и наборы приносят больше Баллов Бонуса.

БРИЛЛИАНТОВАЯ КОМАНДА – включает звания Бриллиантового Директора, Старшего Бриллиантового Директора и Дважды Бриллиантового Директора.

ВЕТВЬ – Ветвь образует лояльный клиент/Консультант 1-го уровня и вся его структура.

ГЛУБИНА – все лояльные клиенты/Консультанты структуры, находящиеся под первой линией.

ГРУППА – это все лояльные клиенты/Консультанты твоей структуры, включая отделившиеся 21% группы.

ДЕНЕЖНАЯ ПРЕМИЯ – единовременное денежное вознаграждение за впервые закрытое звание по Плану Успеха Oriflame, начиная с Директора и выше.

ДИРЕКТОРСКАЯ КОМАНДА – включает звания Директора, Старшего Директора, Золотого Директора, Старшего Золотого Директора и Сапфирового Директора.

ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ АКТИВНЫЕ ЛОЯЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ/КОНСУЛЬТАНТЫ – все лояльные клиенты/Консультанты (включая Лидеров), которые размещали балловые заказы в течение 3 последних периодов действия каталога.

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ КОМАНДА – включает в себя звания Исполнительного Директора, Золотого Исполнительного Директора, Сапфирового Исполнительного Директора и Бриллиантового Исполнительного Директора.

КЛИЕНТ – человек, покупающий продукты для себя, а также любой независимый лояльный клиент/Консультант Oriflame.

КЛЮЧЕВАЯ КОМАНДА – состоит из лояльных клиентов/Консультантов, которые хотят стать Лидерами, формируется под руководством Менеджера или Директора и обычно включает в себя от 3 до 5 лояльных клиентов/Консультантов.

КОНСУЛЬТАНТЫ ПЕРВОЙ ЛИНИИ – Все Консультанты по отношению к тому Консультанту, кто их рекрутировал и спонсирует напрямую.

ЛИДЕР – независимый лояльный клиент/Консультант Oriflame, который спонсирует других лояльных клиентов/Консультантов. Этот термин включает в себя все уровни от 12% Менеджера до Бриллиантового Президента.

МЕНЕДЖЕРСКАЯ КОМАНДА – Включает в себя 12% Менеджера, 16% Менеджера, 20% Менеджера и Старшего Консультанта.

МИНИМАЛЬНАЯ ГАРАНТИРОВАННАЯ ВЫПЛАТА – Это способ обеспечить справедливое вознаграждение за усилия лояльного клиента/Консультанта. Это помогает избежать ситуаций, когда Лидер более высокого уровня (тот, кто не может поддерживать ОП своей ПГ на уровне 10 000 ББ) получает прибыль от работы лояльных клиентов/Консультантов на более глубоких уровнях.

НЕАКТИВНЫЙ ЛОЯЛЬНЫЙ КЛИЕНТ/КОНСУЛЬТАНТ – Лояльный клиент/Консультант, не разместивший ни одного баллового заказа в текущем периоде действия каталога. Лояльный клиент/Консультант может быть неактивным 1 период (разместил последний заказ в предыдущем каталожном периоде), 2 периода (разместил последний заказ 2 каталожных периода назад) и 3 периода (разместил последний заказ 3 каталожных периода назад и будет удален из Базы активных Консультантов при закрытии текущего периода каталога, если не разместит в нем заказ).

НЕЗАВИСИМЫЙ ДИРЕКТОР ORIFLAME, ИЛИ ДИРЕКТОР – так называется лояльный клиент/Консультант с уровня Директора до уровня Сапфирового Директора включительно.

НЕЗАВИСИМЫЙ ЛОЯЛЬНЫЙ КЛИЕНТ/КОНСУЛЬТАНТ ORIFLAME, ИЛИ ЛОЯЛЬНЫЙ КЛИЕНТ/КОНСУЛЬТАНТ – человек, находящийся на первом уровне Плана Успеха, чья Скидка за объем находится на уровне от 0% до 9%.

НЕЗАВИСИМЫЙ МЕНЕДЖЕР ORIFLAME, ИЛИ МЕНЕДЖЕР – так называется лояльный клиент/Консультант с уровня Менеджера 12% до уровня Старшего Менеджера включительно.

НЕМЕДЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ – то, что ты зарабатываешь, продавая продукты. Как лояльный клиент/Консультант ты можешь рекомендовать продукцию и получать немедленную прибыль 20% от цены каталога со всех своих продаж клиентам. Это разница между ценой в каталоге и специальной ценой лояльного клиента/Консультанта, по которой ты покупаешь продукцию у компании.

ОБЪЕМ ПРОДАЖ (ОП) – специальная цена для лояльных клиентов/Консультантов по прайс-листу минус государственные налоги (НДС). От Объема Продаж рассчитывается Скидка за объем для лояльного клиента/Консультанта.

ОТДЕЛИВШАЯСЯ 24% ГРУППА – Когда лояльные клиенты/Консультанты 1-го уровня достигают уровня скидки в размере 24%, они отделяются от твоей группы, и вместе со своей группой лояльных клиентов/Консультантов становятся отделившейся 24% группой.

ПЕРИОД КАТАЛОГА – время, когда действует каталог, составляет 1 месяц. Период каталога используется для расчета Скидки за объем, закрытия новых званий, квалификаций на конференции и предложений каталога.

ПЕРСОНАЛЬНАЯ ГРУППА (ПГ) – группа лояльных клиентов/Консультантов, привлеченных в компанию непосредственно спонсором и теми, кто уже в его структуре, за исключением лояльных клиентов/Консультантов с уровня 24% и их персональных групп.

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ КОМАНДА – В эту категорию входят Президент, Старший Президент, Золотой Президент, Сапфировый Президент и Бриллиантовый Президент.

ПРЕМИИ – вознаграждения, выплачиваемые компанией развивающимся Лидерам. План Успеха Oriflame предусматривает всего 6 видов бонусов.

СКИДКА ЗА ОБЪЕМ (ОС) – скидка на продукцию Oriflame (4%-24%), которую получает лояльный клиент/Консультант в зависимости от объема продаж своей структуры.

СПОНСОР – Спонсор привлекает других лояльных клиентов/Консультантов, знакомит их с принципами работы Oriflame, обучает их и оказывает им поддержку. Ты являешься Спонсором лояльных клиентов/Консультантов первого уровня твоей группы.

ТАБЛИЦА КОНВЕРСИИ БАЛЛОВ БОНУСА – таблица, показывающая, как Баллы Бонуса превращаются в уровень Скидки за объем.

УРОВЕНЬ – Лояльные клиенты/Консультанты в твоей Персональной Группе делятся на уровни.

УРОВЕНЬ СКИДКИ ЗА ОБЪЕМ – Процент (3% – 21%), который ты получаешь за личные продажи и продажи Персональной Группы.

ЦЕНА КАТАЛОГА – та цена продукта, которую за него платит клиент Консультанту.

План Успеха Oriflame

УСЛОВИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

ЛОЯЛЬНЫЙ КЛИЕНТ/КОНСУЛЬТАНТ

0% лояльный клиент/Консультант
0–299 ББ в твоей Персональной Группе.

4% лояльный клиент/Консультант
300–999 ББ в твоей Персональной Группе.

8% лояльный клиент/Консультант
1 000–1 999 ББ в твоей Персональной Группе.

МЕНЕДЖЕРСКАЯ КОМАНДА

Стр. 34–47

12% Менеджер
2 000–3 999 ББ в твоей Персональной Группе.

16% Менеджер
4 000–6 499 ББ в твоей Персональной Группе.

18% Менеджер
6 500 – 9 999 ББ в твоей Персональной Группе.

Старший Консультант
Минимум 10 000 ББ в Персональной Группе
или одна и более 24% групп в первом уровне
и минимум 4 000 ББ в Персональной Группе.

ДИРЕКТОРСКАЯ КОМАНДА

Стр. 48–65

Директор
Минимум 10 000 ББ Персональной Группе
или одна и более 24% групп в первом уровне
и минимум 4 000 ББ в Персональной Группе;
или две или более 24% группы в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Старший Директор
Одна 24%-я группа и минимум 10 000 ББ
в Персональной Группе на протяжении
6 из 12 периодов каталога.

Золотой Директор
Три 24%-е группы в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Старший Золотой Директор
Три 24%-е группы в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Сапфировый Директор
Четыре 24%-е группы в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

БРИЛЛИАНТОВАЯ КОМАНДА

Стр. 66–79

Бриллиантовый Директор
Шесть 24%-х групп в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Старший Бриллиантовый Директор
Восемь 24%-х групп в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Дважды Бриллиантовый Директор
Десять 24%-х групп в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ КОМАНДА

Стр. 80–91

Исполнительный Директор
Двенадцать 24%-х групп в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Золотой Исполнительный Директор
Пятнадцать 24%-х групп в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Сапфировый Исполнительный Директор
Восемнадцать 24%-х групп в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Бриллиантовый Исполнительный Директор
Двадцать одна 24%-х группа в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ КОМАНДА

Стр. 92–101

Президент
Двадцать четыре 24%-х группы в первом уровне
на протяжении 6 из 12 периодов каталога.

Старший Президент
Двадцать четыре 24% группы в первом уровне
в течение 6 любых периодов каталога из 12 подряд,
из которых 6 включают квалифицировавшегося
Бриллиантового директора на любом уровне.

Золотой Президент
Двадцать четыре 24% группы в первом
уровне в течение 6 любых периодов
каталога из 12 подряд, из которых 12 включают
квалифицировавшегося Бриллиантового
директора на любом уровне.

Сапфировый Президент
Двадцать четыре 24% группы в первом уровне
в течение 6 любых периодов каталога из 12 подряд,
из которых 18 включают квалифицировавшегося
Бриллиантового директора на любом уровне.

Бриллиантовый Президент
Двадцать четыре 24% группы в первом уровне
в течение 6 любых периодов каталога из 12 подряд,
из которых 24 включают квалифицировавшегося
Бриллиантового директора на любом уровне.





Спасибо...

...что ты теперь с нами в этом захватывающем путешествии. За веру в себя и нас. За твою первую проданную помаду, тушь или комплект для ухода за кожей. За то, что рассказываешь о Возможностях бизнеса с Oriflame семье, друзьям и знакомым, чтобы изменить их жизнь к лучшему.

Примеры и утверждения в этом материале имеют иллюстративный характер. Oriflame не дает никаких гарантий касательно прибыли. Фактический доход и продажи отличаются для каждого лояльного клиента/Консультанта Oriflame и зависят от навыков продаж, опыта, вложенного времени и ресурсов, а также других факторов.

Все премии, выплаты, конференции и программы, указанные в Кодексе этики Oriflame зависят от законов и правил каждого рынка.