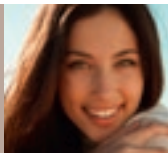


Sadarbības partnera ieguvumi

Šajā materiālā minētajiem piemēriem un apgalvojumiem ir tikai ilustratīvs raksturs. Oriflame nesniedz garantiju attiecībā uz ienākumiem. Faktiskie ienākumi un pārdošanas apjoms dažādiem Oriflame sadarbības partneriem atšķiras un ir atkarīgs no pārdošanas prasmēm, pieredzes, ieguldītā laika un līdzekļiem, kā arī citiem faktoriem.

Copyright ©2024 Oriflame Cosmetics AG

ORIFLAME
— S W E D E N —



1. nodaļa: Par Oriflame

Zviedru mantojums, produkti, kultūra un filosofija.

4.–11. lpp.



2. nodaļa: Atlaides un ienākumi ar Oriflame

Detalizēta informācija par priekšrocībām, ko vari iegūt kopā ar Oriflame.

12.–25. lpp.



3. nodaļa: Menedžeru kategorija

Uzzini vairāk par Sadarbības Partneru sponsorēšanu un galvenajām aktivitātēm, kurām vajadzētu pievērst uzmanību.

26.–39. lpp.



4. nodaļa: Direktoru kategorija

Uzzini vairāk par komandas kodola veidošanu, Oriflame bonusu sistēmu un to, kā kvalificēties 6% Oriflame bonusam, 2% Zelta bonusam un 0,5% Safira bonusam.

40.–57. lpp.



5. nodaļa: Dimanta kategorija

Atklāj Dimanta kategorijas priekšrocības un to, kā kvalificēties 0,25% Dimanta bonusam, kā arī 0,125% divkāršajam Dimanta bonusam.

58.–71. lpp.



6. nodaļa: Vadošā līmeņa kategorija

Uzzini par priekšrocībām, konferencēm un naudas prēmijām, kas tev būs pieejamas, sasniedzot Vadošā līmeņa kategoriju, un uzzini vairāk par 0,0625% Vadošā līmeņa bonusu.

72.–83. lpp.



7. nodaļa: Prezidentu kategorija

Iepazīsties ar pieciem Prezidenta kategorijas tituliem un Sadarbības Partneru ieguvumu augstākajām virsotnēm.

84.–93. lpp.



Globālā Līderu padome un Slavas zāle

Katru gadu 15 vadošie līderi tiekas ar uzņēmuma vadību Stokholmā.

94.–97. lpp.



Sadarbības partneru ieguvumu bibliotēka

Uzziņu sadaļa ar termiņiem un definīcijām, vienkāršiem pārskatiem, rīkiem un apmācībām, darbības noteikumiem, noteikumiem internetā un citu noderīgu informāciju.

98.–129. lpp.



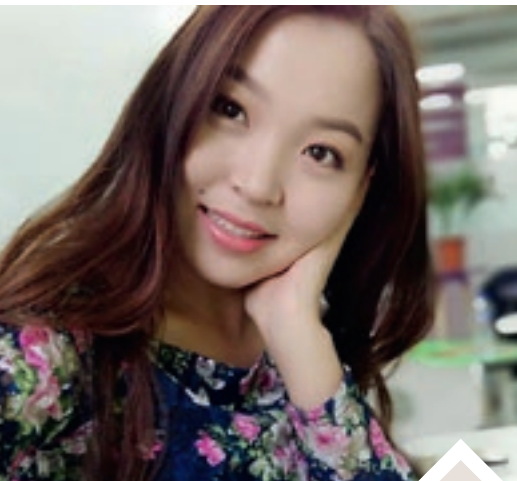
"Es pievienojos Oriflame, jo vēlējos biznesa iespēju, kas ļautu man pašai noteikt savus ienākumus, iegūt finansiālu brīvību un dzīvot dzīvi pēc saviem noteikumiem!"

Sūzana Nguevese Čilagora
Vecākā Dimanta Direktore, Nigērija



"Oriflame sniedz brīnišķīgu iespēju veidot biznesu tiešsaistē. Man patīk arī tas, ka varu pats plānot savu grafiku."

Milans Matiss
Menedžeris, Slovākija



Kāpēc tu pievienojies Oriflame?

"Es ieraudzīju veiksmīgu nākotni Oriflame. Mani uzrunāja skaistuma filozofija, kas ir kā dzīvesveida pamats."

Ariunzula Gotova
Menedžere, Mongolija



"Es pievienojos, būdama studente, lai iegūtu papildu līdzekļus. Es nebiju gaidījusi, ka atradīšu savu īsto biznesa partneri."

Kataržina Holodovska
Vecākā Zelta Direktore, Polija



1. NODAĻA

Mūsu stāsts

Mums ir svarīgs skaistums un mūsu business, taču vissvarīgākie ir cilvēki – tādi cilvēki kā tu, kuri uzsāk savu biznesu, maina savu dzīvi un seko saviem sapņiem!

Skaistums sākas ar labsajūtu

**Mēs ticam holistiskas labklājības pieejai,
lai sasniegtu līdzsvarotu dzīvi.**

Dzīvi, kurā tu rūpējies par sevi, savu ķermeni un prātu. Labāks miegs, fiziskās aktivitātes un uzturs atbalsta tavas ambīcijas. Izjūti mazāk stresa, dzīvojot dzīvi saskaņā ar saviem nosacījumiem. Saņem atbalstu un iedrošinājumu, pateicoties cilvēku kopienai, kas atbalsta tavus mērķus.

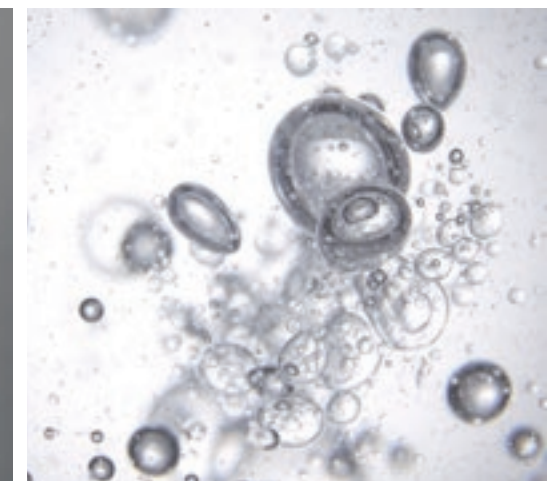
**Mēs ticam, ka ikdienas veselīgie ieradumi un mazie
ikdienas soļi kopā veido pozitīvas pārmaiņas rītdienai.**

Kā tavs sabiedrotais, mēs atbalstīsim tevi tavā ceļojumā
un virzīsimies tālāk kopā.

Tā ir mūsu visaptverošās labsajūtas definīcija – justies
veselam, laimīgam un pārliecinātam par sevi.



Mūsu vadošie zīmoli





VAIRĀK NEKĀ
2 miljoni

sadarbības partneru vairāk nekā 60 valstīs visā pasaulē izmanto, dalās un iesaka Oriflame skaistumkopšanas produktus un produktus, kas veicina labsajūtu.



Uzņēmums dibināts
1967 . gadā,

Zviedrijā sekojot brāļu af Johniku sapņiem. Jau vairāk nekā 55 gadus nodarbojamies ar skaistumkopšanas produktu tirdzniecību.



100%

bioloģiski noārdāmas formulas visos jaunajos ķermeņa un ādas kopšanas produktos, kuri ir noskalojami.



100%

mūsu kosmētikas un Wellosophy sastāvdaļu tiek ekoloģiski un ētiski pārbaudītas, lai nodrošinātu ilgtspējīgu izcelsmi, drošu lietošanu un augstu kvalitāti.



Vēl nebijusi skaistumkopšanas kompānija

No neliela biroja Stokholmas centrā Oriflame sociālās pārdošanas biznesa modelis ir kļuvis arvien spēcīgāks un šobrīd ir lielākais sociālās pārdošanas uzņēmums Eiropā, kas darbojas vairāk nekā 60 tirgos.

Viss sākās 1967. gadā, kad divi brāļi Jūnass un Roberts af Johniki kopā ar draugu Bengtu Hellstenu nodibināja uzņēmumu, kas ražo augstas kvalitātes skaistumkopšanas produktus, kurus iedvesmojusi zviedru daba, un kuri bija pieejami par pieņemamām cenām ikvienam. Robertam un Jūnasam af Johnikiem bija mīlestība un cieņa pret dabu, kas jau no pirmās dienas kļuva par daļu no mūsu mantojuma. Mēs bijām viens no pirmajiem skaistumkopšanas uzņēmumiem, kas izmantoja sociālo pārdošanu skaistumkopšanas produktu tirdzniecībai, un kas izstrādāja produktus ar sastāvdaļām, kas iegūtas tieši no dabas.

Šodien mēs turpinām izmantot augu ekstraktus, izmantojot jaunākos zinātniskos pētījumus, radot drošus produktus ar ekoloģiski un ētiski pārbaudītām sastāvdaļām. Mēs kā uzņēmums esam cieši apņēmušies ievērot ilgtspēju un samazināt savu ietekmi uz vidi.

Sociālās pārdošanas būtība ir balstīta uz personīgo attiecību un ieteikumu spēku. Mēs ticam, ka daloties ar panākumiem, var sasniegt vairāk, turklāt mums ir vairāk nekā 55 gadu pieredze, dodot iespēju cilvēkiem no visas pasaules piepildīt savus sapņus un veidot savu biznesu.

Kopības sajūta, gars un degsme

Jau no pašiem pirmsākumiem Oriflame darbs ir balstījies uz mūsu pamatvērtībām – kopības sajūtu, garu un degsmi. Mēs ticam, ka cilvēki, kuri strādā kopā un kuriem ir vienots mērķis, spēj sasniegt vairāk. Mēs apvienojam cilvēkus, kuri tic saviem spēkiem un kuri vēlas padarīt labāku ne tikai savu, bet arī apkārtējo dzīvi.

Kopā mēs varam sasniegt iecerēto

Mēs apzināmies, cik svarīga ir sociālā atbildība ne tikai uzņēmējdarbībā, bet arī sadarbībā ar mūsu klientiem un sadarbības partneriem. Turklāt mēs ticam, ka mūsu sociālā atbildība ietver ne tikai mūsu tiešos kontaktus, tā stiepjas daudz tālāk. Tieši tāpēc mēs palīdzam tiem, kuriem atbalsts ir nepieciešams visvairāk – bērniem un jaunām sievietēm, kuri ir visneaizsargātākie, lai sniegtu viņiem iespēju piepildīt sapņus.

Lai sasniegtu mūsu mērķus, mēs savu darbu sabiedrības labā apvienojām vienuviet – fondā **The Oriflame Foundation**. Tāpat Oriflame ir arī viens no **Pasaules Bērības fonda līdzdibinātājiem**, ar kura palīdzību mēs sniedzam atbalstu bērniem, kuri atrodas kritiskā un nelabvēlīgā vidē.



**ORIFLAME
FOUNDATION**
EMPOWERING CHILDREN

"Kad cilvēki no manas grupas saņem atzinību uz skatuves un es viņiem varu aplaudēt."

Marselina Kostržicka
Dimanta Direktore, Polija

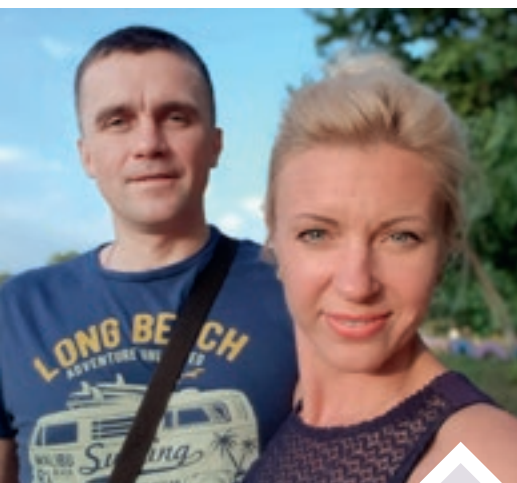


"Tas bija neticami, kad ieguvu visstraujāk augošā līdera titulu Indonēzijā!"

Sindija Silmina
Vadošā Direktore, Indonēzija



**Kurš ir tavs
mīļākais
Oriflame
mirkļis?**



"Katru reizi, kad apmeklējam pasākumus un redzam cilvēkus, kuri tiek novērtēti par saviem panākumiem. Oriflame galvenā vērtība nepārprotami ir cilvēki!"

Irina un Jaroslavs Tukalo
Safīra Direktori, Ukraina



"Kad es pirmo reizi dalījos ar savu veiksmes stāstu, es jutos patiešām labi. Es saņēmu tik daudz pozitīvu atsauksmju, ka tas šķita sirreāli. Es patiešām jutos novērtēta."

Oriana Kračuna
Direktore, Rumānija

2. NODAĻA

Atlaides un ienākumi ar Oriflame

legūsti svarīgāko informāciju par Oriflame piedāvātajām iespējām un četriem veidiem, kā tu vari gūt ienākumus.



Saņem priekšrocības šodien un veido biznesu rītdienai

Pirms detalizēta izklāsta par ienākumu iespējām, aplūko četras dažādas priekšrocības, ko vari saņemt.



1. Tūlītējā atlaide

Tu vari saņemt tūlītēju atlaidi par saviem personīgajiem pasūtījumiem.



2. Komandas bonuss

Uzaicini citus un nopelni komandas bonusu par viņu pasūtījumiem.



3. Direktora bonusu

Tu vari saņemt bonusus, attīstot Līderus savā grupā un palīdzot viņiem gūt panākumus.



4. Naudas prēmijas

Tu saņemsi vienreizēju naudas prēmiju ikreiz, kad sasniegsi jaunu sadarbības partnera titulu, sākot ar Direktora titulu.

Aprēķini

Kā neatkarīgs Oriflame sadarbības partneris, reālos ienākumus varēsi redzēt, ieejot savā profilā mūsu mājas lapā. Aprēķini tiek veikti automātiski, kas nozīmē, ka tev nekad nebūs jāveic aprēķini pašam – ja vien tev nav dziļa vēlme to darīt.

Šajā un turpmākajās nodaļās minētie piemēri ir paredzēti, lai ilustrētu, kā mēs aprēķinām tavus ienākumus. Ņem vērā, ka faktiskie ienākumi katram cilvēkam būs atšķirīgi un atkarīgi no individuālajām prasmēm, ieguldītā laika un pūlēm, kā arī citiem faktoriem.





1. Tūlītējā atlaide

Tā ir starpība starp kataloga cenām un sadarbības partneru cenām.

Kā strādā tūlītējās atlaides princips?

Kļūstot par sadarbības partneri, tu kļūsti par daļu no Oriflame skaistumkopšanas kopienas. Tu uzzināsi vairāk par mūsu produktiem un skaistumkopšanas pasauli, kā arī izmantosi savas zināšanas, lai ieteiktu produktus ģimenei, draugiem, kolēģiem un paziņām.

Kā sadarbības partneris tu saņemsi tūlītēju atlaidi 20% apmērā, iegādājoties produktus sev un savai ģimenei.

Tūlītējās atlaides aprēķināšana

Tūlītējās atlaides aprēķināšana
Ir divi veidi, kā aprēķināt tūlītējo atlaidi. Atņem sadarbības partnera cenu no kataloga cenas vai reizini kataloga cenu ar 20%.

Piemērs – pasūtot vienu produktu

Tu pasūti vienu Novage+ Multi-Active Anti-Ageing vieglu dienas krēmu ar SPF 30.



Kataloga cena: 20 €



Tūlītējā atlaide:
 $20 \text{ €} \times 20\% = 4 \text{ €}$

Piemērs – pasūtot komplektus

Tu pasūti vienu Novage+ Wrinkle Smooth Mix komplektu.



Kataloga cena: 100 €



Tūlītējā atlaide:
 $100 \text{ €} \times 20\% = 20 \text{ €}$



Ieteikums iegādāties pilnu komplektu

Iesakot saviem klientiem iegādāties pilnus komplektus, viņi saņems **pilnīgu risinājumu** sava skaistuma, labsajūtas un ādas kopšanas vajadzībām. Komplekti ir vērti arī par **20% vairāk bonusa punktu**, un to ieteikšana palīdzēs tev gūt lielākus ienākumus.



2. Komandas bonuss

Turpini paplašināt savu komandu, aicinot vēl vairāk sadarbības partneru un klientu iegādāties produktus – tava struktūra paplašināsies un tu palielināsi arī savu ienākumu potenciālu.

Tu vari saņemt **3%-23% komandas bonusu** par savas personīgas grupas pasūtījumiem.

Lai varētu saņemt komandas bonusu, tev kataloga laikā ir jābūt vismaz 100 personīgajiem bonusa punktiem, no kuriem 75 bonusa punkti ir jāiegūst no saviem personīgajiem pasūtījumiem, bet pārējie 25 bonusa punkti – no personīgajiem pasūtījumiem vai no pirmā līmeņa (tieši sponsorētiem) klientiem, izņemot sponsorētos sadarbības partnerus.

Komandas bonusu nosaka trīs faktori:

1 Bonusa punkti

Bonusa punkti (BP) tiek piešķirti katram Oriflame produktam, pamatojoties uz tā cenu. Produktiem par augstāku cenu un komplektiem ir lielāka bonusa punktu vērtība.

Bonusa punkti no taviem personīgajiem pasūtījumiem un tavas personīgās grupas* pasūtījumiem tiek saskaitīti kopā katrā kataloga periodā. Bonusa punktu kopsumma nosaka komandas bonusa līmeni, uz kuru tev ir tiesības katrā kataloga perioda beigās.

Bonusa punkti tiek konvertēti uz komandas bonusa līmeni saskaņā ar zemāk redzamo tabulu.

BP pārrēķina tabula:

Bonusa punkti	Komandas bonuss
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%

* Tavā personīgajā grupā ietilpst visi tevis sponsorētie sadarbības partneri un klienti, kā arī viņu sponsorētie sadarbības partneri un klienti līdz tie ir sasnieguši 23% komandas bonusa līmeni.

2 Komandas bonusa līmenis

Tu vari saņemt 3%-23% komandas bonusu par savas personīgās grupas pasūtījumiem. **Tu vienmēr saņemsi lielāko summu, salīdzinot 10% komandas bonusu par tevis tieši sponsorēto sadarbības partneru un klientu (tavs pirmais līmenis**) pasūtījumu neto vērtību un komandas bonusu 3-23% apmērā par tavas grupas kopējiem pasūtījumiem no biznesa vērtības.** Komandas bonuss 10% apmērā no tava pirmā līmeņa nodrošina lielus un paredzamus ienākumus no jaunu klientu un sadarbības partneru piesaistīšanas un aktivizēšanas jau pašā sākumā. Kad tava komanda sāk attīstīties, tu tā vietā vari nopelnīt komandas bonusu 3-23% apmērā no kopējā grupas pasūtījumu apjoma, kas aprēķināts no biznesa vērtības.

Komandas bonuss tiek piešķirts, pamatojoties uz taviem pasūtījumiem pirmajā līmenī vai grupas pasūtījumiem, un tu vienmēr saņem lielāko summu no abiem.

Tu	Pirmais līmenis	Pirmā līmeņa komandas bonuss	Komandas bonuss % par grupas pasūtījumiem
	1 200 BP = 9%	10%	12% - 9% = 3%
	400 BP = 3%	10%	12% - 3% = 9%
	650 BP = 6%	10%	12% - 6% = 6%

** Tevis tieši sponsorētie sadarbības partneri un klienti, ir tavi pirmā līmeņa sadarbības partneri (vai pirmais līmenis). Sadarbības partneri, kas atrodas zem tava pirmā līmeņa, tiek kārtoti pa attiecīgi secīgiem līmeņiem. Tādējādi sadarbības partneri, kurus sponsorē tavs pirmais līmenis, tiek saukti par tavu otro līmeni, otrā līmeņa sponsori ir tavs trešais līmenis utt.

*** Piezīme: komandas bonuss netiek piešķirts par produktiem bez bonusa punktiem, piemēram, maksas pakalpojumiem, drukātiem materiāliem un paraudziņiem.

3 Pasūtījuma neto vērtība un biznesa vērtība***

Pasūtījuma neto vērtība ir produktu vērtība naudas izteiksmē kataloga cenās, atskaitot 20%, PVN un citus nodokļus. Tava komandas bonusa summa pirmajā līmenī tiks aprēķināta kā procentuālā daļa no kopējās pasūtījuma neto vērtības.

Biznesa vērtība (BV) ir produktu vērtība naudas izteiksmē kataloga cenās, no kuras atņemta vidējā atlaide, tostarp tūlītējā atlaide un citas attiecīgās atlaides, PVN un citi nodokļi. Komandas bonusa apjoms par grupas pasūtījumiem tiks aprēķināts kā procentuālā daļa no kopējās BV. Dažiem produktiem, piemēram, pārdošanas rīkiem un aksesuāriem, BV ir samazināta vai nav noteikta vispār, šīs atšķirības var atrast Oriflame tīmekļa vietnē.

Piemērs: Novage+ Wrinkle Smooth Mix komplekta biznesa vērtības un pasūtījuma neto vērtības aprēķināšana

Produkts	Pasūtījuma neto vērtība un biznesa vērtība***
	100 € (kataloga cena), reizināta ar 0,77 (23% no vidējās atlaides) un dalīta ar 1,21 (21% PVN) ~ 64 € Novage+ Wrinkle Smooth Routine Mix komplekta pasūtījuma neto vērtība ir ~66 €

1. PIEMĒRS:

Saņem 50 €

Šajā piemērā parādīts, kā piecu cilvēku uzaicināšana kļūst par sadarbības partneriem un viņu apmācīšana ieteikt mūsu produktus citiem var palielināt tavus ienākumus.

Šajā gadījumā tu un katrs jaunais sadarbības partneris veic pasūtījumus **100 bonusa punktu** apmērā.

Detalizēti aprēķini

1

Pirmā līmeņa komandas bonuss tiek aprēķināts kā $10\% \times 100 \text{ €} \times 5 = 50 \text{ €}$

2

Tu veic pasūtījumu **100 BP** apmērā

3

Grupas kopējais bonusa punktu skaits ir: **100** (tavi bonusa punkti) + **500** (tavas grupas bonusa punkti). = **600** bonusa punkti, kas pārvēršas par 6% komandas bonusa līmeni.

4

Tavi **100 bonusa punkti** pirmajā līmenī pārvēršas par komandas bonusa līmeni 0%

5

Starpība starp tavas komandas bonusa līmeni un pirmā līmeņa bonusa līmeni ir $6\% - 0\% = 6\%$, kas nozīmē, ka tavs komandas bonuss par grupas pasūtījumiem tiek aprēķināts kā 6% no grupas pasūtījumu biznesa vērtības $6\% \times 100 \text{ €} \times 5 = 30 \text{ €}$

6

Pirmā līmeņa komandas bonuss ir lielāks nekā komandas bonuss par grupas pasūtījumiem ($50 \text{ €} > 30 \text{ €}$), tāpēc tu saņem lielākus ienākumus: **50 €**

Tu

2

100 BP

3

600 BP = 6%

Tavs 1. līmenis

4

100 BP = 0%

100 BP = 0%

100 BP = 0%

100 BP = 0%

100 BP = 0%

Kopā: $5 \times 100 = 500 \text{ BP}$

1

Pirmā līmeņa komandas bonuss

Komandas bonuss %	Pasūtījuma neto vērtība	Pirmā līmeņa komandas bonuss
10%	x 100 €	= 10 €
10%	x 100 €	= 10 €
10%	x 100 €	= 10 €
10%	x 100 €	= 10 €
10%	x 100 €	= 10 €
Kopā = $5 \times 10 \text{ €} = 50 \text{ €}$		

5

Komandas bonuss par grupas pasūtījumiem

Komandas bonusa līmeņu starpība	Biznesa vērtība	Komandas bonuss par grupas pasūtījumiem
6%	x 100 €	= 6 €
6%	x 100 €	= 6 €
6%	x 100 €	= 6 €
6%	x 100 €	= 6 €
6%	x 100 €	= 6 €
Kopā = $5 \times 6 \text{ €} = 30 \text{ €}$		

6

Kopējie ienākumi ar komandas bonusu: **50 €**

Šajos piemēros:
1 bonusa punkts = 1€ biznesa vērtībā = 1 € pasūtījuma neto vērtībā

Kā aprēķināt komandas bonusu:

- 1

Aprēķini pirmā līmeņa komandas bonusu – reizini pirmā līmeņa pasūtījumu neto vērtību ar 10%.
- 2

Saskaiti, cik daudz bonusa punktu esi izmantojis, lai veiktu pasūtījumus.
- 3

Saskaiti savus bonusa punktus ar savas personīgās grupas klientu un sadarbības partneru bonusa punktiem. Izmanto bonusa punktu pārrēķina tabulu, lai noteiktu savas personīgās grupas bonusa līmeni.
- 4

Pamatojoties uz savu pirmā līmeņa klientu bonusa punktiem un sadarbības partneru bonusa punktiem, un viņu personīgo grupu bonusa punktiem, šie bonusa punkti (izmantojot zemāk redzamo tabulu) tiek pārvērsti komandas bonusa līmenī katram pirmā līmeņa klientam un sadarbības partnerim.
- 5

Atņem no sava komandas bonusa līmeņa katra pirmā līmeņa klienta un sadarbības partnera komandas bonusa līmeni. Iegūtā starpība ir komandas bonusa līmenis, ko vari saņemt par grupas pasūtījumiem, ko veic tavi pirmā līmeņa klienti un sadarbības partneri. Reizini to ar savu pirmā līmeņa klientu un sadarbības partneru un viņu personīgo grupu biznesa vērtību.
- 6

Salīdzini komandas bonusu, kas aprēķināta par savu pirmo līmeni ar komandas bonusu, kas aprēķināta par grupas pasūtījumiem. Tu vienmēr saņemsi lielāko summu. Ja tavs pirmā līmeņa aprēķinātais komandas bonuss ir lielāks nekā par grupas pasūtījumiem aprēķinātais komandas bonuss, tavi ienākumi būs vienādi ar pirmo, un otrādi.

BP pārrēķina tabula:

Bonusa punkti	Komandas bonusa līmenis
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%



2. PIEMĒRS:
Saņem 270 €

Apmāci savus sadarbības partnerus darīt to pašu, ko dari tu – piesaistīt jaunus klientus un sadarbības partnerus, lai viņi paši varētu veikt pasūtījumus. Pastāsti viņiem par sponsorēšanas priekšrocībām un parādi, kā to darīt.

Šajā piemērā pieci tavi pirmā līmeņa sadarbības partneri ir uzaicinājuši piecus citus cilvēkus un apmācījuši viņus veikt pasūtījumus **100 BP** apmērā vienā kataloga periodā. Arī tu un katrs no tava pirmā līmeņa sadarbības partneriem veic pasūtījumus **100 BP** apmērā.

Detalizēti aprēķini	Tu	Tavs 1. līmenis	2. līmenis	1 Pirmā līmeņa komandas bonuss			5 Komandas bonuss par grupas pasūtījumiem		
				Komandas bonuss %	Pasūtījuma neto vērtība	Pirmā līmeņa komandas bonuss	Komandas bonusa līmeņu starpība	Biznesa vērtība	Komandas bonuss par grupas pasūtījumiem
1 Pirmā līmeņa komandas bonuss tiek aprēķināts kā 10% x 100 € x 5 = 50 €									
2 Tu veic pasūtījumu 100 BP apmērā									
3 Grupas kopējais bonusa punktu skaits ir: 100 (tavi bonusa punkti) + 3000 (tavas grupas bonusa punkti) = 3100 bonusa punkti, kas pārvēršas 15% grupas bonusa līmenī.			4 600 BP = 6%						
4 Pirmā līmeņa 600 bonusa punkti pārvēršas par 6% komandas bonusa līmeni.			600 BP = 6%						
5 Starpība starp tavu komandas bonusa līmeni un pirmā līmeņa bonusa līmeni ir 15% - 6% = 9%, tātad tu saņem 9% no katra atzara* biznesa vērtības tavā personīgajā grupā, 9% x 600 € x 5 = 270 €			600 BP = 6%						
6 Pirmā līmeņa komandas bonuss ir mazāks nekā komandas bonuss par grupas pasūtījumiem. (50 € < 270 €), tāpēc tu saņem lielākus ienākumus: 270 €			600 BP = 6%						
	2 100 BP		600 BP = 6%						
	3100 BP = 15%		600 BP = 6%						
	3		600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
			600 BP = 6%						
</									

*Atzarus veido tavas grupas pirmā līmeņa sadarbības partneri un klienti, kurus viņi sponsorē. Tiklīdz tu sponsorē jaunu sadarbības partneri, tavā grupā izveidojas jauns atzars, padarot tavu grupu plašāku. Kad tavas grupas pirmā līmeņa sadarbības partneri piesaista jaunus sadarbības partnerus, tava grupa paplašinās lejupejošā virzienā.

3. PIEMĒRS:
Saņem 1240 €

Turpini apmācīt savus sadarbības partnerus, lai tie varētu sponsorēt un veidot savas grupas. Jo vairāk sadarbības partneru tavā personīgajā grupā, jo vairāk pasūtījumu kopumā.

Šajā piemērā tu un visi tavi personīgās grupas dalībnieki veic pasūtījumus **100 BP** apmērā.

Detalizēti aprēķini	Tu	Tavs 1. līmenis	2. līmenis	3. līmenis	1 Pirmā līmeņa komandas bonuss			5 Komandas bonuss par grupas pasūtījumiem		
					Komandas bonuss %	Pasūtījuma neto vērtība	Pirmā līmeņa komandas bonuss	Komandas bonusa līmeņu starpība	Biznesa vērtība	Komandas bonuss par grupas pasūtījumiem
1 Pirmā līmeņa komandas bonuss tiek aprēķināts kā 10% x 100 € x 5 = 50 €										
2 Tu veic pasūtījumu 100 BP apmērā										
3 Grupas kopējais bonusa punktu skaits ir: 100 (tavi bonusa punkti) + 15 500 (tavas grupas bonusa punkti) = 15 600 bonusa punkti, kas pārvēršas 23% komandas bonusa līmenī.										
4 Pirmā līmeņa 3100 bonusa punkti pārvēršas par 15% komandas bonusa līmeni.										
5 Starpība starp tavu komandas bonusa līmeni un pirmā līmeņa bonusa līmeni ir 23% - 15% = 8%, tātad tu saņem 8% no katra atzara* biznesa vērtības tavā personīgajā grupā, 8% x 3100 € x 5 = 1240 €										
6 Pirmā līmeņa komandas bonuss ir mazāks nekā komandas bonuss par grupas pasūtījumiem. (50 € < 1240 €), tāpēc tu saņem lielākus ienākumus: 1240 €										
									</	

*Atzarus veido tavas grupas pirmā līmeņa sadarbības partneri un klienti, kurus viņi sponsorē. Tiklīdz tu sponsorē jaunu sadarbības partneri, tavā grupā izveidojas jauns atzars, padarot tavu grupu plašāku. Kad tavas grupas pirmā līmeņa sadarbības partneri piesaista jaunus sadarbības partnerus, tava grupa paplašinās lejupejošā virzienā.



3. Direktoru bonusi

Direktoru bonuss ir atlīdzība par darbu, ko esi paveicis, atbalstot, apmācot un attīstot savus sadarbības partnerus līdz 23%.

Sadarbības partneru ieguvumi ietver sešus direktoru bonusus. Tavs nopelnītais bonusa veids ir atkarīgs no tā, cik daudz 23% līmeņa grupu ir tavā pirmajā līmenī.

Direktoru bonusu procenti sākotnēji var šķist nelieli, taču, skatoties uz savu struktūru*, saņemtā summa var būt ievērojama.

*Struktūra attiecas uz visiem sadarbības partneriem tavā grupā, tostarp tavām 23% grupām.

Saņem Direktoru bonusus, attīstot 23% līmeņa grupas

Kad tavi pirmā līmeņa sadarbības partneri sasniedz 23% komandas bonusa līmeni, viņi tiks atdalīti no tavas personīgās grupas un kļūs par neatkarīgām 23% līmeņa grupām kopā ar saviem sadarbības partneriem. No šī brīža tu kā sponsors pārstāsi saņemt komandas bonusu par šo sadarbības partneru pasūtījumiem, un tā vietā tu sāksi pretendēt uz direktoru bonusiem.

Tavs mērķis ir palīdzēt pēc iespējas lielākam skaitam savu pirmā līmeņa sadarbības partneru sasniegt 23% komandas bonusa līmeni.

Apskati zemāk redzamo tabulu un uzzini vairāk par direktoru bonusiem nākamajās nodaļās.

Oriflame direktoru bonusi		
Bonuss	Nepieciešamās 23% grupas pirmajā līmenī	Tiek piešķirts par
6% Oriflame bonuss	1	Tikai par 1. līmenī esošām 23% grupām
2% Zelta bonuss	2	23% grupām, sākot no 2. līmeņa, līdz nākamā Zelta bonusa saņēmēja 1. līmeņa grupām
0,5% Safīra bonuss	4	23% grupām, sākot ar 3. līmeni, līdz nākamā Safīra bonusa saņēmēja 2. līmeņa grupām
0,25% Dimanta bonuss	6	23% grupām, sākot ar 4. līmeni, līdz nākamā Dimanta bonusa saņēmēja 3. līmeņa grupām
0,125% divkārtšais Dimanta bonuss	10	23% grupām, sākot ar 5. līmeni, līdz nākamā Divkārtšā Dimanta bonusa saņēmēja 4. līmeņa grupām
0,0625% Vadošā līmeņa bonuss	12	23% grupām, sākot ar 6. līmeni, līdz nākamā Vadošā līmeņa bonusa saņēmēja 5. līmeņa grupām



4. Naudas prēmijas

Katru reizi, kad tu kā sadarbības partneris sasiegsi jaunu titulu, tu saņemsi vienreizēju naudas prēmiju, sākot no 1000 € (Direktors) līdz 1 000 000 € (Dimanta prezidents).

Kas ir naudas prēmija un kā tā darbojas?

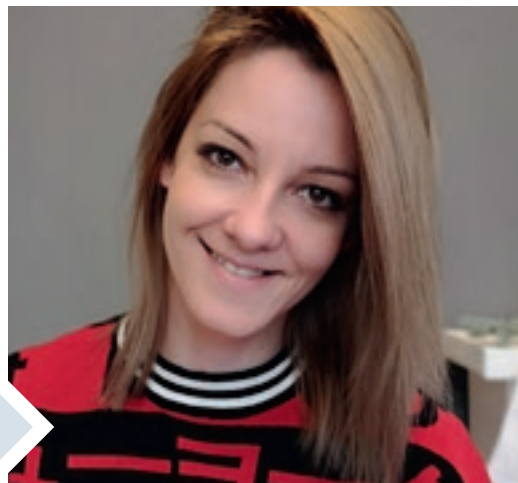
Naudas prēmija ir atlīdzība par jauna titula iegūšanu, kas tiek izmaksāta divās daļās. Pirmo maksājumu saņemsi, kad 4 katalogu periodus 9 kataloga periodu laikā būsi ieguvis titulu. Otro maksājumu saņemsi, kad 4 katalogu periodus 9 kataloga periodu laikā atkārtoti kvalificēsies tam pašam (vai augstākam) titulam. Ja tiks paaugstināts augstākā direktora titulā, vienlaikus joprojām kvalificēsies zemākam titulam, tu vari nopelnīt naudas prēmijas par abiem tituliem.

Turpmākajās nodaļās vari lasīt vairāk par kvalifikāciju un prasībām attiecībā uz tituliem un naudas prēmijām.



"Novērtējums un iespēja kopā ar draugu komandu doties uz savu pirmo globālo biznesa konferenci."

Denisa Filagova
Menedžere, Slovākija



"Bezmaksas apmācības, kas palīdz attīstīties, sasniegt jaunus līmeņus un titulus, kā arī nopelnīt vairāk naudas."

Kinga Staņika
Menedžere, Polija



Kāpēc tev patīk būt par Oriflame Menedžeri?



"Bezgalīgas iespējas attīstīt sevi un iespēja ceļot."

Anastasija Turkanu
Menedžere, Moldova



"Vislabākais ir darbs ar manu komandu. Strādājot par Menedžeri, tu vari sniegt gandarījumu arī citiem, tas, manuprāt, ir liels sasniegums."

Sādhana Deja
Vecākā Menedžere, Indija

3. NODAĻA

Menedžeru kategorija

Atbalsti klientus, sponsorē sadarbības partnerus un veido savu biznesu



Tituli Menedžeru
kategorijā

Sniedz atbalstu savas grupas sadarbības partneriem un gūstiet panākumus kopā

**Menedžera kategorija ir svarīgs solis
tavā Oriflame ceļojumā, jo tu pārej
no darba vienatnē uz citu sponsorēšanu
un palīdzi viņiem īstenot savus mērķus
un sapņus.**

Tu palīdzi saviem jaunajiem sadarbības partneriem
uzsākt darbu, apmāci un sniedz viņiem atbalstu darbā,
kā arī iedvesmo viņus sasniegt augstākus mērķus.
Taču ir svarīgi rādīt piemēru un turpināt aktīvi darboties,
lietot un ieteikt produktus, kā arī pašam sponsorēt jaunus
sadarbības partnerus. Rādi priekšzīmi it visā, jo tavs mērķis
ir lai tavi sadarbības partneri līdzinās tev, jo, kad viņi gūs
panākumus, ieguvējs būs arī tu.

Vienmēr atceries, ka tavs sponsors un augstākā līmeņa
Direktors, kā arī citi Oriflame darbinieki ir gatavi atbalstīt
tevi kā neatkarīgo Oriflame menedžeri.

**Priekšrocības, ko sniedz Menedžera
statuss**

Neatkarīga Oriflame menedžera statuss sniedz daudz
priekšrocību. Papildus potenciālās peļņas palielināšanai,
tu vari arī satikt kolēģus Oriflame skaistumkopšanas
kopienā, apmeklēt apmācības, lai apgūtu jaunas
profesionālās prasmes, un saņemt visu nepieciešamo
atbalstu, lai turpinātu gūt panākumus un sasniegtu
vēl labākus rezultātus.

Tu vari sagaidīt to, ka

- Tu tiks izcelts, lai atzīmētu savu jauno Līdera titulu.
- Tev būs tiesības piedalīties profesionālās apmācības
programmās, kas paredzētas, lai palīdzētu padziļināt
zināšanas par uzņēmējdarbību un paaugstināt savu
menedžera statusu.
- Tu varēsi arī pretendēt uz dalību menedžeru seminārā un
citās biznesa programmās, kas pieejamas vietējā mērogā.

12% Menedžeris

Kvalifikācijas prasības:

1800 – 2999 BP tavā personīgajā grupā.

Ieguvumi:

– iespēja kvalificēties Menedžeru semināram

15% Menedžeris

Kvalifikācijas prasības:

3000 – 4999 BP tavā personīgajā grupā.

Ieguvumi:

– iespēja kvalificēties Menedžeru semināram

18% Menedžeris

Kvalifikācijas prasības:

5000 – 7499 BP tavā personīgajā grupā.

Ieguvumi:

– iespēja kvalificēties Menedžeru semināram

Vecākais Menedžeris

Kvalifikācijas prasības:

Vismaz 7500 BP tavā personīgajā grupā vai 3000 BP tavā
personīgajā grupā un viena 23% grupa pirmajā līmenī.

Ieguvumi:

– iespēja kvalificēties Menedžeru semināram



Trīs svarīgākās lietas, ko dara veiksmīgi Menedžeri

- 1 Jaunu klientu un grupas dalībnieku piesaiste
- 2 Regulāra komunikācija un aktivitātes veicināšana
- 3 Komandas kodola izveidošana un attīstīšana

Uzzini vairāk par tām turpmākajās lappusēs.

1

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI MENEDŽERI

Jaunu klientu un grupas dalībnieku piesaiste

Lai gūtu panākumus, ir ļoti svarīgi attīstīt jaunu klientu piesaistes un sponsorēšanas prasmes, kas palīdzēs tavam biznesam augt.



- ✓ Paplašini savu kontaktu sarakstu un prasi jaunajiem sadarbības partneriem izveidot savu **kontaktu sarakstu**. Apmāci savus sadarbības partnerus sākt ar kontaktu sarakstiem savos mobilajos tālruņos, sociālajos medijos un caur draugu ieteikumiem. Mudini viņus uzdot sev jautājumu: "Kurš no man zināmajiem cilvēkiem vēlētos iepazīt jaunus Oriflame produktus un uzzināt par lieliskajiem klienta ieguvumiem?"

- ✓ Aprunājies ar vismaz trim jauniem cilvēkiem katru dienu. Jo vairāk, jo labāk, bet ne mazāk kā trīs. Pastāsti viņiem par Oriflame kopumā, piedāvātajiem produktiem un klientu ieguvumiem. Izvirzi par mērķi visā savā kopienā runāt ar trim cilvēkiem dienā, mācot to darīt arī saviem sadarbības partneriem. Atceries – tu esi paraugs, un, ja tu katru dienu meklēsi jaunus klientus, arī tavi sadarbības partneri to darīs.

- ✓ Organizē iespēju prezentācijas 2-3 reizes nedēļā. Ir svarīgi tās rīkot regulāri, lai sadarbības partneri zinātu, kad un kur atvest savus potenciālos klientus, kā arī esošos klientus, kuri ir ieinteresēti izaugsmē. Katras prezentācijas beigās veic mentoringa sesiju jaunajiem klientiem. Stimulē jaunus klientus, mudinot viņus veikt savus pirmos pasūtījumus – un noteikti aicini viņus uz nākamo prezentāciju vai apmācību.

Padoms Oriflame iespēju prezentāciju vadīšanai un komandas kodola spēcīnāšanai

Iesaisti savu komandas kodolu Oriflame iespēju prezentācijās. Piedāvā viņiem uzņemties daļu no tās vadīšanas vai sagatavot produktu prezentācijas. Tas ir labs veids, kā dalīties praktiskās zināšanās un iemācīt viņiem, kā vadīt pašiem savas prezentācijas. Vairāk par komandas kodolu lasi 36.–37. lpp.



2

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI MENEDŽERI

Seko līdzī savas grupas klientu un sadarbības partneru aktivitātei

Ir svarīgi, lai tavi klienti un sadarbības partneri būtu aktīvi un veiktu pasūtījumus katrā kataloga periodā.

- ✓ Uzturi kontaktu ar sadarbības partneriem, jautā par viņu pasūtījumiem un aicini jaunus klientus un sadarbības partnerus. Izcel jaunus produktus un piedāvājumus, kā arī aicini sadarbības partnerus uz pasākumiem un apmācībām.
- ✓ Veicini apmācības, kas palīdzēs tavim sadarbības partneriem pilnveidot savas reklāmas un sponsorēšanas prasmes.
- ✓ Sazinies ar visiem klientiem un sadarbības partneriem, kuri pēdējā kataloga periodā nav veikuši pasūtījumus. Sniedz viņiem informāciju par saistošiem produktiem, piedāvājumiem un īpašām programmām, kas varētu viņus interesēt, kā arī aicini pievienoties tavām čata grupām sociālajos tīklos.
- ✓ Izveido grupas čatu sociālajos tīklos. Izmanto čatu, lai izteiktu atzinību par sadarbības partneru sasniegumiem, piemēram, pirmo pasūtījumu veikšanu, sponsorēšanu un jaunu titulu iegūšanu. Vari arī dalīties ar saviem veiksmes stāstiem un publicēt interesantu informāciju par produktiem un piedāvājumiem. Apsver iespēju izveidot grupas čatu arī saviem klientiem.

3

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI MENEDŽERI

Izveido un attīsti savu komandas kodolu

Komandas kodolu veido vismaz pieci sadarbības partneri, kuri vēlas kļūt par līderiem un ir gatavi darīt daudz vairāk kā tikai dalīties ar ieteikumiem.

Komandas darbs padara darbu jautrāku un efektīvāku, un pieredze rāda, ka, izmantojot komandas kodola konceptu līderu attīstībā, **tava izaugsme būs ātrāka**, tāpēc ir svarīgi pielikt lielas pūles šajā jomā.

Lai izveidotu savu komandas kodolu, pastāsti saviem sadarbības partneriem par plāniem un **aicini ikvienu, kurš ir ieinteresēts augt, kļūt par tavas komandas kodolu**. Izskaidro priekšrocības, ko sniedz kopīgs darbs un izaugsme, piemēram, kopīga klientu meklēšana un sponsorēšana, īpašu apmācību apmeklēšana, piedalīšanās īpašos komandas kodola pasākumos – un ne mazāk svarīgi – savstarpēja atbalsta sniegšana un palīdzība viens otram, lai sasniegtu individuālos mērķus.

Svarīgi zināt, ka cilvēki tavā **komandas kodolā var būt no jebkura līmeņa tavā personīgajā grupā**, ne tikai no pirmā līmeņa. **Vienīgajam kritērijam** jābūt motivācijai un apņēmībai.

Sadali komandas kodola pienākumus un pārliecinies, ka visi visam piekrīt. Mērķis ir skaidri **noteikt darbības** un pienākumus, **kā arī pārliecināties**, ka visi strādā kopā, lai sasniegtu vienu un to pašu mērķi – turpināt augt un gūt panākumus.

Vienmēr atceries rādīt piemēru un veikt darbības, kuras esi noteicis kopā ar savu komandas kodolu. Tas sagatavos viņus, lai ar laiku viņi paši varētu vadīt savas komandas un veikt visas būtiskākās darbības, ko tu būsi rādījis kā priekšzīmi savā Menedžera lomā.



Kas jāņem vērā, strādājot ar savas komandas kodolu:

- ✓ Dalies ar savām iecerēm, mērķiem un apņemšanos.
- ✓ Izvirziet īstermiņa un ilgtermiņa mērķus kopīgi un veiciet rezultātu un progresu kontroli.
- ✓ Apmāci savu komandas kodolu un galveno uzmanību pievērš prasmēm, kas nepieciešamas biznesa izaugsmei, piemēram, jaunu klientu piesaistīšanas, sponsorēšanas un prezentāciju vadīšanas prasmēm.
- ✓ Izcel sasniegumus. Tavs komandas kodols vēlas augt un gūt panākumus kopā ar Oriflame, tāpēc katrs sasniegums ir svinēšanas vērts!
- ✓ Kopā rīkojiet jaunu klientu un grupas dalībnieku piesaistīšanas pasākumus, un daļu no pienākumiem deleģē savas komandas kodola dalībniekiem.



Dodamies tālāk

Turpini pievērst uzmanību savam komandas kodolam un parādi kādas priekšrocības sniedz pašiem savas komandas veidošana. Kad tavs komandas kodols sāk vadīt savas komandas, arī tava kopiena augs daudz straujāk, un tu būsi ceļā uz jaunu titulu sasniegšanu.

"Es rādu labu piemēru citiem. Šeit izpaužas mana apņēmība, aizrautība, empātija, godīgums un integritāte."

Okafora Valentīna Čidimma
Direktore, Nigērija



"Vienmēr cenšos būt es pats. Labs Līderis rāda piemēru savai komandai, un to, ka vienmēr var uz viņu paļauties."

Kevins Vergara
Direktors, Peru

**Kas, tavuprāt,
ir labs Līderis?**



"Līderim ir jārāda piemērs. Es iedvesmoju savu komandu ar pozitīvu enerģiju un mācu to, cik svarīgi ir nekad nepadoties."

Rengtangpuji Sailo
Direktore, Indija



"Būt par cilvēku, kas ir kā paraugs citiem, pilns enerģijas un visu dara ar aizrautību."

Andrea Huljakova
Direktore, Slovākija

4. NODAĻA

Direktoru kategorija

Sasniedz jaunas virsotnes.

Direktora tituls – ievērojams sasniegums

Lai sasniegtu Direktoru kategoriju, ir jāsasniedz vairāki atskaides punkti. Tā būs pirmā reize, kad tev būs tiesības izmantot visas Oriflame sadarbības partneru atlaides un ienākumus, pirmā reize, kad tev būs tiesības saņemt naudas prēmiju, un pirmā reize, kad tu varēsi kvalificēties Zelta konferencei – starptautiskam biznesa kongresam. To visu, vienlaikus gūstot gandarījumu par darbu ar citiem cilvēkiem, iedvesmojot viņus kļūt par līderiem un motivējot viņus darīt visu iespējamo un sasniegt augstākus mērķus.

Tituli
Direktoru kategorijā



Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Vismaz 7500 BP tavā personīgajā grupā vai viena 23% līmeņa grupa pirmajā līmenī un vismaz 3000 BP tavā personīgajā grupā 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 1000 € naudas prēmija*
- Direktora bonusu**

Vecākais Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Vismaz 7500 BP tavā personīgajā grupā un viena 23% līmeņa grupa pirmajā līmenī 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 1500 € naudas prēmija*
- Direktora bonusu**

Zelta Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Divas 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī un vismaz 3000 BP tavā personīgajā grupā 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 2000 € naudas prēmija*
- Iespēja kvalificēties starptautiskajai Zelta konferencei
- Direktora bonusu**

Vecākais Zelta Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Trīs 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī un vismaz 3000 BP tavā personīgajā grupā 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 3000 € naudas prēmija*
- Iespēja kvalificēties starptautiskajai Zelta konferencei
- Direktora bonusu**

Safīra Direktors

Kvalifikācijas prasības:

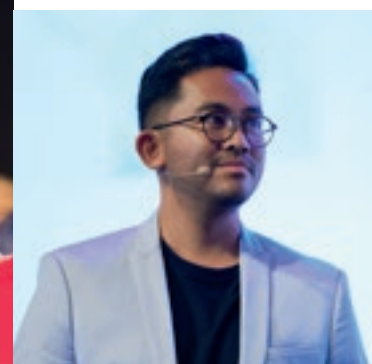
Četras 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī un vismaz 3000 BP tavā personīgajā grupā 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 4000 € naudas prēmija*
- Iespēja kvalificēties starptautiskajai Zelta konferencei
- Direktora bonusu**

* Naudas prēmija ir atlīdzība par jauna titula iegūšanu, kas tiek izmaksāta divās daļās. Pirmā daļa tiks izmaksāta, kad tu kvalificēsies titulam 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā. Otrā daļa tiks izmaksāta, kad atkārtoti kvalificēsies tam pašam (vai augstākam) titulam 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā

** Direktora bonusu nav atkarīgi no tava esošā titula. Tos nosaka pēc 23% grupu skaita pirmajā līmenī. Uzzini vairāk 46.–49., 62.–63. un 102.–107. lpp.



Direktora statusa sniegtās priekšrocības

Kā neatkarīgs Oriflame Direktors, tu ne tikai sāksi gūt lielākus ienākumus, jo tavs bizness attīstīsies – tev būs arī iespēja piedalīties starptautiskās biznesa konferencēs īpaši izvēlētās vietās, kā arī saņemt naudas prēmijas!

Tu vari sagaidīt:

- Vienreizējas naudas prēmijas no 1000 € līdz 4000 € par katra jauna direktora titula iegūšanu Direktoru kategorijā.
- Iespēju kvalificēties ikgadējai starptautiskajai Zelta konferencei.
- Iespēju piedalīties Līderu akadēmijas apmācībās, kā arī vietējās apmācībās tavā reģionā.
- Iespēju piedalīties vietējos biznesa pasākumos un konferencēs.
- Iespēju saņemt Direktora bonusus atkarībā no 23% līmeņa grupu skaita pirmajā līmenī.

Direktora ienākumu iespējas

Tagad tev ir tiesības saņemt visas Oriflame sadarbības partneru atlaides un ienākumus – tūlītējo atlaidi, komandas bonusu, direktora bonusus un naudas prēmijas.

Sasniedzot Direktora titulu, direktoru bonusu sāk veidot lielāko daļu no taviem ienākumiem, tāpēc ir svarīgi saprast, kā darbojas Oriflame direktoru bonusu un kā tu vari tos izmantot, lai maksimāli palielinātu savus ienākumus.

Direktora bonusu

Direktoru kategorijā var saņemt trīs bonusus – 6% Oriflame bonusu, 2% Zelta bonusu un 0,5% Safīra bonusu. Bonusu, uz kuru tev ir tiesības pretendēt, nosaka 23% grupu skaits tavā pirmajā līmenī, nevis tavs esošais tituls.

Kā aprakstīts 2. nodaļā, kad tavi sadarbības partneri pirmajā līmenī sasniedz 23% komandas bonusa līmeni, viņi tiek atdalīti no tavas personīgās grupas, un viņu grupas kļūst par 23% grupām. Šajā brīdī tu pārstāj saņemt komandas bonusu no šo sadarbības partneru grupas pasūtījumiem un sāk saņemt direktora bonusus, pamatojoties uz viņu pasūtījumiem.

Direktora bonusu un tava komanda

6% Oriflame bonuss tiek izmaksāts par tavu 23% grupu skaitu pirmajā līmenī, bet visus pārējos bonusus, sākot ar 2% Zelta bonusu, var izmaksāt padziļināti, sākot no zemāka līmeņa, līdz ir grupa, kas ģenerē bonusu citam saņēmējam zemākā līmenī.

Minimuma garantija

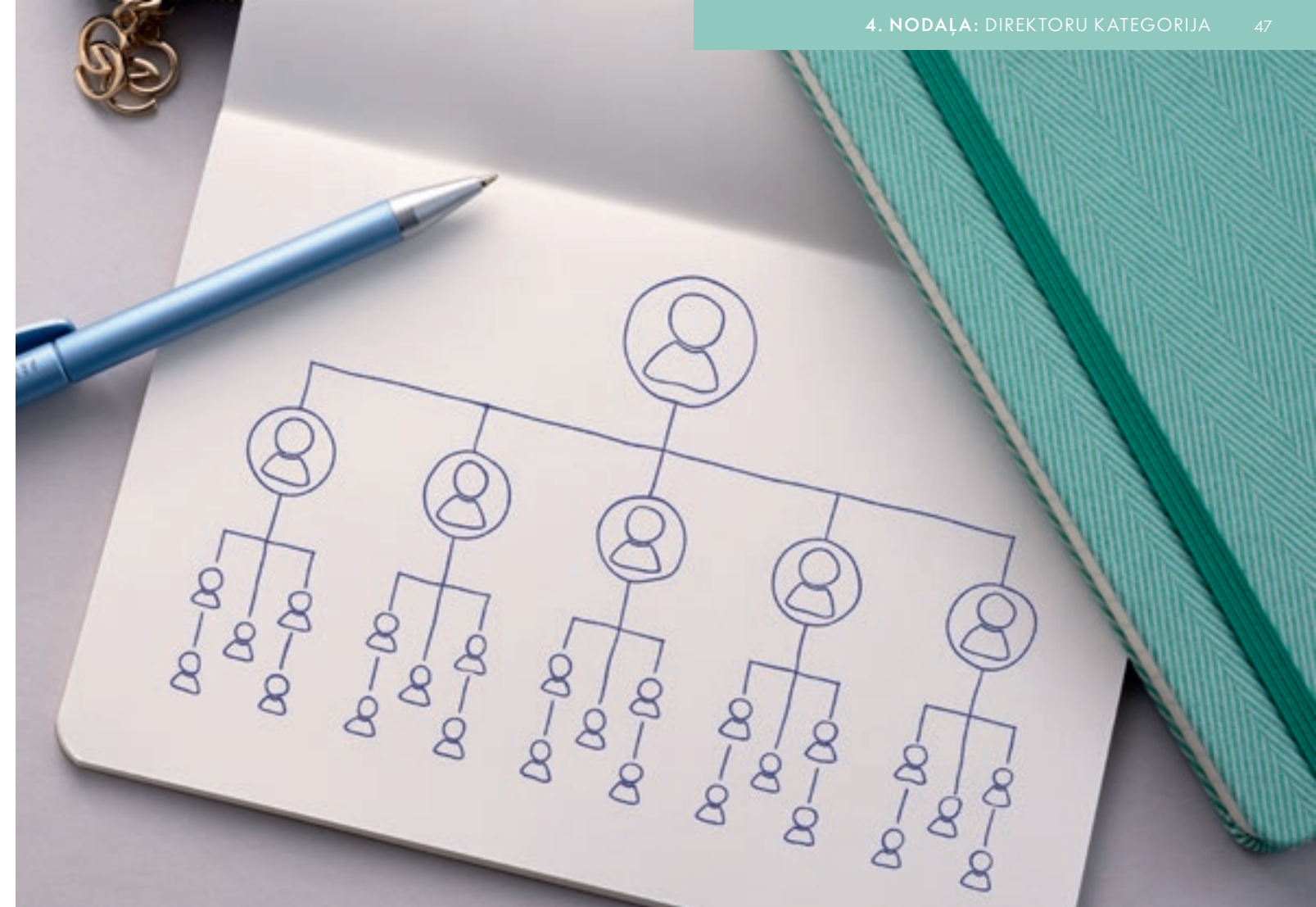
Minimuma garantija ir izstrādāta, lai nodrošinātu taisnīgu atlīdzību tiem sadarbības partneriem, kuri aktīvi iesaistās sponsorēšanā un darbībā, kas palīdz citiem kļūt par līderiem.

Ja minimālais BP skaits, kas nepieciešams, lai saņemtu bonusu pilnā apmērā, netiek sasniegts, bonuss tiks daļēji izmaksāts nākamajai personai, kas kvalificējas tam pašam bonusam.

Piemērs ar 6% Oriflame bonusu, ja tev ir:

- 7500 vai vairāk BP savā personīgajā grupā, tu saņem bonusu pilnā apmērā
- 3000–7499 BP personīgajā grupā, tu saņem daļu no bonusa, un atlikusī daļa tiek sadalīta nākamajam 6% Oriflame bonusa saņēmējam.
- 3000 vai mazāk BP, tu nepretendē uz bonusu.

Vairāk par Minimuma garantijas darbības principiem lasi 106. lpp.



**Trīs vispārīgi noteikumi,
lai pretendētu uz jebkuru
Direktora bonusu**

Teve ir jābūt vismaz:

- **Vienai 23% grupai pirmajā līmenī.**
200 BP, no kuriem vismaz 100 BP jābūt no personīgā pasūtījuma. Atlikušie 100 BP var būt no personīgā pasūtījuma vai saņemti no pirmā līmeņa (tieši sponsorētiem) reģistrētiem klientiem (ne sadarbības partneriem).
- **3000 BP personīgās grupas pasūtījumos***

* Ja tavā pirmajā līmenī ir vismaz sešas 23% grupas, personīgās grupas pasūtījumi nav nepieciešami. Tomēr Minimuma garantija joprojām ir spēkā.

Prasības:
Personīgie bonusa punkti: Vismaz 200 BP*
Bonusa punkti no personīgās grupas: Vismaz 3000 BP.
Nepieciešamās 23% grupas pirmajā līmenī: 1
Minimuma garantija: Lai saņemtu 6% Oriflame bonusu pilnā apmērā, tavas personīgās grupas pārdošanai jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam 6% Oriflame bonusa saņēmējam. Detalizēti par to, kā darbojas Minimuma garantija, lasi 106. lappusē.

6% Oriflame bonuss

Ar 6% Oriflame bonusu tu saņemsi 6% no tavu pirmajā līmenī esošo 23% grupu biznesa vērtības.

Prasības:
Personīgie bonusa punkti: Vismaz 200 BP*
Bonusa punkti no personīgās grupas: Vismaz 3000 BP
Nepieciešamās 23% grupas pirmajā līmenī: 2
Minimuma garantija: Lai saņemtu 2% Zelta bonusu pilnā apmērā, tavu 23% grupu pārdošanas apjomam jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam Zelta bonusa saņēmējam. Detalizēti par to, kā darbojas Minimuma garantija, lasi 106. lappusē.

2% Zelta bonuss

Ar 2% Zelta bonusu tu saņemsi 2% no otrā līmenī un zemāk esošo 23% grupu biznesa vērtības, izņemot tās, kas pelna Zelta bonusu nākamajam zem tevis esošajam Zelta bonusa saņēmējam.

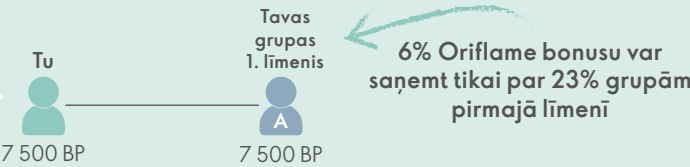
Prasības:
Personīgie bonusa punkti: Vismaz 200 BP*
Bonusa punkti no personīgās grupas: Vismaz 3000 BP.
Nepieciešamās 23% grupas pirmajā līmenī: 4
Minimuma garantija: Lai saņemtu 0,5% Safīra bonusu pilnā apmērā, tavu otrajā līmenī esošo 23% grupu pārdošanas apjomam jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam Safīra bonusa saņēmējam. Detalizēti par to, kā darbojas minimuma garantija, lasi 106. lappusē.

0,5% Safīra bonuss

Ar 0,5% Safīra bonusu tu saņemsi 0,5% no trešā līmenī esošo 23% grupu biznesa vērtības, izņemot tās, kas pelna Safīra bonusu nākamajam zem tevis esošajam Safīra bonusa saņēmējam.

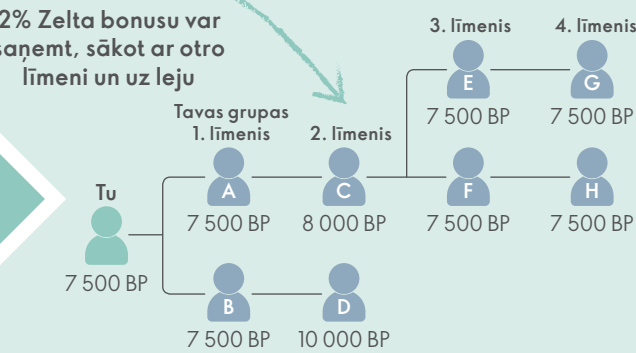
* No kuriem vismaz 100 BP jāsaņem no personīgā pasūtījuma, pārējie 100 BP var būt no pirmā līmeņa reģistrētiem klientiem*.

Šajos piemēros:
1 bonusa punkts = 1 biznesa vērtība (BV)



Tev ir viena 23% grupa pirmajā līmenī, (piemērā attēlota ar A). Tu saņemsi 6% Oriflame bonusu no A biznesa vērtības.

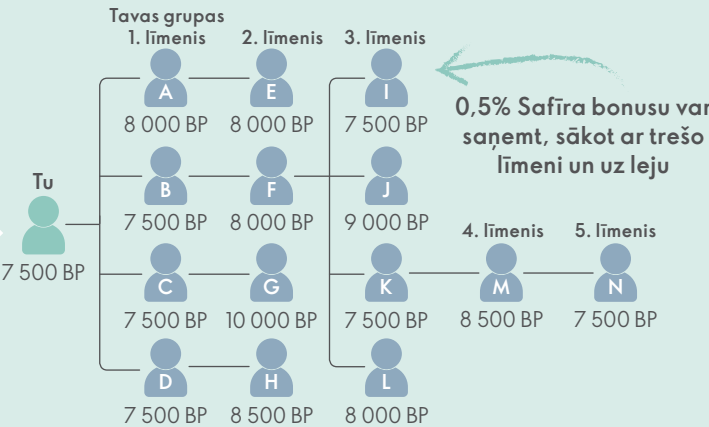
Tavs 6% Oriflame bonusa apjoms:
 $6\% \times 7500 = 450 \text{ €}$



Tu saņemsi 2% Zelta bonusu par C, D, E un F. Tu nesaņemsi 2% Zelta bonusu par G un H. Tas ir tāpēc, ka vienu un to pašu bonusu par vieniem un tiem pašiem pasūtījumiem nevar izmaksāt divas reizes, un C jau ir kvalificējies, lai saņemtu 2% Zelta bonusu par G un H.

Tavs 2% zelta bonusa apjoms:
 $2\% \times (8000 + 10000 + 7500 + 7500) = 660 \text{ €}$

Piezīme: Tu saņemsi arī 6% Oriflame bonusu (900 €), tādējādi tavs kopējais ieguvums šajā piemērā ir $900 + 660 = 1560 \text{ €}$



Tu saņemsi 0,5% Safīra bonusu par I, J, K, L un M biznesa vērtību. Par N tu bonusu nesaņemsi, jo arī F ir kvalificējies 0,5% safīra bonusam un saņems to par N.

Tavs 0,5% Safīra bonusa apjoms:
 $0,5\% \times (7500 + 9000 + 7500 + 8000 + 8500) = 202 \text{ €}$

Piezīme: Šajā piemērā tu saņemsi arī 6% Oriflame bonusu (1830 €) un 2% Zelta bonusu (1330 €), tādējādi tavs kopējais ieguvums šajā piemērā ir $1830 + 1330 + 202 = 3362 \text{ €}$

Trīs svarīgākās lietas, ko dara veiksmīgi Direktori

1

Jaunu klientu un grupas dalībnieku piesaiste

2

Kopienas darbību rosināšana

3

Komandas kodola un Menedžeru attīstīšana

1

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI DIREKTORI

Jaunu klientu un grupas dalībnieku piesaiste

Jaunu klientu piesaiste ir mūsu biznesa pamats, tāpēc tam vajadzētu būt arī tavam galvenajam uzdevumam. Turpini pats piesaistīt jaunus sadarbības partnerus un rīko jaunu klientu piesaistīšanas un sponsorēšanas aktivitātes kopā ar savu komandas kodolu.

Noteiktas aktivitātes:



Atceries būt par paraugu – parādi, ka sponsorēšana ir neatņemama sastāvdaļa tavā ikdienā un rādi piemēru ar savu attieksmi.



Sazinies ar saviem menedžeriem, lai pārliecinātos, ka viņu darbības neatpaliek no taviem centieniem – regulāri meklēt un reģistrēt jaunus klientus un sadarbības partnerus kopā ar viņu komandas kodoliem.



Strādā kopā ar savu komandas kodolu, lai katru katalogu uzstādītu sponsorēšanas mērķus, pārrunātu rīcības plānu un sniegtu atbalstu viņiem sponsorēšanas aktivitātēs.



Atgādini sponsoriem un līderiem vienmēr atbalstīt jaunpienācējus un parādīt viņiem, kā veikt pasūtījumus, kā piedalīties starta programmā un kā saņemt visas priekšrocības.

2

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI DIREKTORI

Kopienas darbību rosināšana

Pasākumi, tikšanās un apmācības ir ļoti svarīgas, lai uzturētu sadarbības partneru aktivitāti un sniegtu viņiem motivāciju, turklāt tās lielā mērā ietekmē arī tava biznesa izaugsmi.

Lielākā daļa sadarbības partneru pievienojas Oriflame bez īpašām prasmēm vai priekšzināšanām, tāpēc tev kā Direktoram ir ļoti svarīgi saprast, kas nepieciešams jaunajiem sadarbības partneriem.

Regulāri savai personīgajai grupai veido:

- ✓ **Kataloga jaunumu prezentācijas**
Rīko šādas prezentācijas klātienē vai tiešsaistē katra kataloga pirmajā vai pēdējā nedēļā. Izmanto šīs prezentācijas, lai pastāstītu par jauniem produktiem, programmām un īpašajiem piedāvājumiem, kā arī izceltu sadarbības partneru sasniegumus.
- ✓ **Apmācības**
Pārliecinies, ka ikviens saņem atbilstošu produktu vai biznesa apmācību, lai palīdzētu viņiem kāpt pa Oriflame karjeras kāpnēm.
- ✓ **Skaistumkopšanas un Wellosophy pasākumi**
Organizē tikšanās ar saviem sadarbības partneriem un klientiem, un izmanto tās, lai iepazīstinātu ar jauniem produktiem, popularizētu skaistumkopšanas un Wellosophy komplektus, kā arī izteiktu atzinību labākajiem klientiem un sadarbības partneriem.
- ✓ **Īpašas čatu grupas**
Izveido čatu vai arī slēgtas grupas sociālajos tīklos, lai dalītos ar jaunumiem, kas interesētu tieši noteiktu sadarbības partneru grupu. Viens no piemēriem ir izveidot atsevišķas grupas sadarbības partneriem un reģistrētiem klientiem, bet citu grupu jaunpienācējiem.



Padoms – iesaisti Menedžerus visos savos pasākumos...

...tā ir lieliska iespēja viņiem izmēģināt savas prasmes un mācīties darot. Izrunājiēt rīcības plānu un sadali pienākumus – kurš sagaidīs viesus, sagatavos sveicamo sarakstu un dāvanas, piedalīsies jauno produktu vai Oriflame iespēju prezentācijā, dalīsies ar savu veiksmes stāstu vai arī vadīs daļu no apmācībām.



SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI DIREKTORI

3

Komandas kodola un Menedžeru attīstīšana

Turpini paplašināt savu komandas kodolu, iesaistot tajā jaunus sadarbības partnerus, kuri vēlas izaugsmi un kuros tu saskati attīstības potenciālu. Tu jau zini, kā veidot un vadīt komandas kodolu, tagad tavš uzdevums ir būt par Menedžeru Menedžeri un palīdzēt attīstīties jauniem Direktoriem.

Noteiktas aktivitātes:

- ✓ Sniedz menedžeriem motivāciju un vērš viņu fokusu uz pastāvīgu izaugsmi, kā arī apmāci viņus veikt menedžera uzdevumus. Mudini viņus apmeklēt īpašas apmācības menedžeriem – Līderu samitu – un organizē regulāras menedžeru apmācības klātienē vai tiešsaistē.
- ✓ Organizē iknedēļas biznesa plānošanas sesijas ar saviem menedžeriem. Izmanto šīs sesijas, lai atbalstītu viņu īstermiņa un ilgtermiņa mērķus, apspriestu rīcības plānus to sasniegšanai, sekotu līdzi rezultātiem, izceltu sasniegumus un dalītos ar praktiskiem piemēriem.
- ✓ Atbalsti savus menedžerus, apmeklējot viņu organizētās sanāksmes un pasākumus, lai stāstītu par Oriflame, mūsu produktiem un savu veiksmes stāstu.
- ✓ Uzturi regulāru kontaktu ar saviem menedžeriem – seko līdzi viņu panākumiem, sniedz viņiem atgriezenisko saiti un turpini pilnveidot viņu prasmes.



Pieņem izaicinājumu

Tu esi uzsācis aizraujošu ceļojumu ar Oriflame, un tagad esi ceļā uz nākamo lielo izaicinājumu – Dimanta kategoriju, kur tevi gaida vēl lielāki ieguvumi un naudas prēmijas, kā arī ekskluzīvas starptautiskās biznesa konferences.

"Mums konferencēs vislabāk patīk sveikšanas daļa. Mēs priecājamies ne tikai mirklī, kad sveic mūs, bet arī tad, kad tiek sveikti citi Līderi, jo tas sniedz ļoti lielu motivāciju."

Nueņa Loka un Hai Lī
Vecākie Dimanta Direktori, Vjetnama



"Svinēt kopā ar līderiem, kuri ieguvuši augstākos titulus, ir apbrīnojami iedvesmojoši un sniedz motivāciju turpināt ceļu izaugsmi."

Marta un Pšemislavs Bileviči
Divkārtšie Dimanta Direktori, Polija

**Kādas
ir tavas mīlākās
atmiņas par
Dimanta
konferenci?**

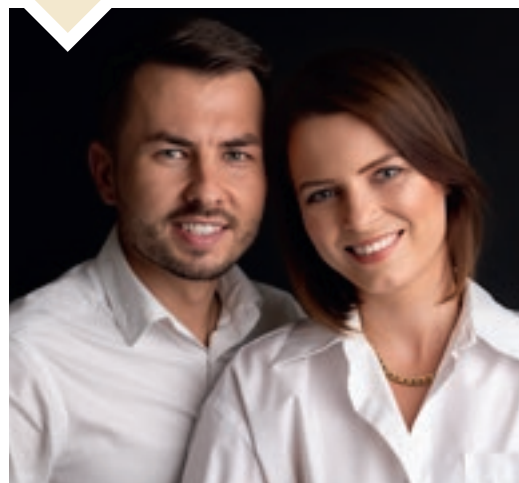
"Manas mīlākās atmiņas ir no 2018. gada Dimanta konferences Tokijā, kur mani apbalvoja kā visstraujāk augošo līderi Rumānijā."

Loredana Jordače
Dimanta Direktore, Rumānija



"Neaizmirstama nedēļa Losandželosā, kur mēs saņēmām atalgojumu par ieguldīto darbu visā Oriflame karjeras ceļā."

Daniela Rojas & Gonzalo Montero
Dimanta Direktori, Čīle



5. NODAĻA

Dimanta kategorija

Esi paraugs citiem.

Vadi iedvesmojot

Dimanta kategorijas sasniegšana apliecina, ka tu esi veiksmīgs Oriflame Līderis, un sniedz tev unikālu iespēju vadīt citus Līderus.

Tas nozīmē, ka zem tevis ir vismaz seši Direktori. Tagad ir laiks virzīties tālāk, daloties ar savām zināšanām, prasmēm un labākajiem piemēriem, lai apmācītu un motivētu visu savu struktūru.

Tavi centieni Dimanta direktora kategorijā tiks atalgoti ar daudziem ieguvumiem, tostarp lielākām naudas prēmijām, lielākiem direktora bonusiem un iespēju kvalificēties ceļojumiem uz starptautiskām biznesa konferencēm divas reizes gadā.

Ienākumi Dimanta kategorijā

Kā Dimanta direktors tu vari saņemt tūlītējo atlaidi, nopelnīt komandas bonusus, direktora bonusus un naudas prēmijas. Vairumā gadījumu lielāko daļu savu ienākumu veidos direktora bonusi.

Papildus 6% Oriflame bonusam, 2% Zelta bonusam un 0,5% Safīra bonusam, tagad tu vari pretendēt uz vēl diviem direktora bonusiem – 0,25% Dimanta bonusu un 0,125% Divkāršo Dimanta bonusu.

Tituli
Dimanta kategorijā



Dimanta Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Sešas 23% grupas pirmajā līmenī 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 6000 € naudas prēmija*
- Iespēja kvalificēties starptautiskajai Dimanta konferencei
- Zelta konference
- Direktora bonusi**

*Naudas prēmija ir atlīdzība par jauna titula iegūšanu, kas tiek izmaksāta divās daļās. Pirmā daļa tiks izmaksāta, kad tu kvalificēsies titulam 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā. Otrā daļa tiks izmaksāta, kad atkārtoti kvalificēsies tam pašam (vai augstākam) titulam 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā

Vecākais Dimanta Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Astoņas 23% grupas pirmajā līmenī 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 8000 € naudas prēmija*
- Iespēja kvalificēties starptautiskajai Dimanta konferencei
- Zelta konference
- Direktora bonusi**

** Direktora bonusi nav atkarīgi no tava esošā titula. Tos nosaka pēc 23% grupu skaita pirmajā līmenī. Uzzini vairāk 46.–49., 62.–63. un 102.–107. lpp.

Divkāršais Dimanta Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Desmit 23% grupas pirmajā līmenī 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 10 000 € naudas prēmija*
- Iespēja kvalificēties starptautiskajai Dimanta konferencei
- Zelta konference
- Direktora bonusi**

Prasības:
Personīgie bonusa punkti: Vismaz 200 BP*
Bonusa punkti no personīgās grupas: Šim bonusam nav noteiktas minimālās prasības bonusa punktu apjomam personīgajā grupā.
Nepieciešamās 23% grupas pirmajā līmenī: 6
Minimuma garantija: Lai saņemtu 0,25% Dimanta bonusu pilnā apmērā, savu trešajā līmenī esošo 23% grupu pārdošanas apjomam jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam Dimanta bonusa saņēmējam. Detalizēti par to, kā darbojas Minimuma garantija, lasi 106. lappusē.

0,25% Dimanta bonuss

Ar 0,25% Dimanta bonusu tu saņemsi 0,25% no ceturtajā līmenī esošo 23% grupu Biznesa Vērtības, izņemot tā grupas, kas pelna Dimanta Bonusu nākamajam zem tevis esošajam Dimanta Bonusa saņēmējam.



Šajos piemēros:
1 bonusa punkts = 1 biznesa vērtība (BV)

Tu saņemsi 0,25% Dimanta bonusu no ceturtajā līmenī un zemāk esošo 23% grupu biznesa vērtības: A4 – E4, piektajā līmenī: A5 – E5, un sestajā līmenī: A6 – E6.

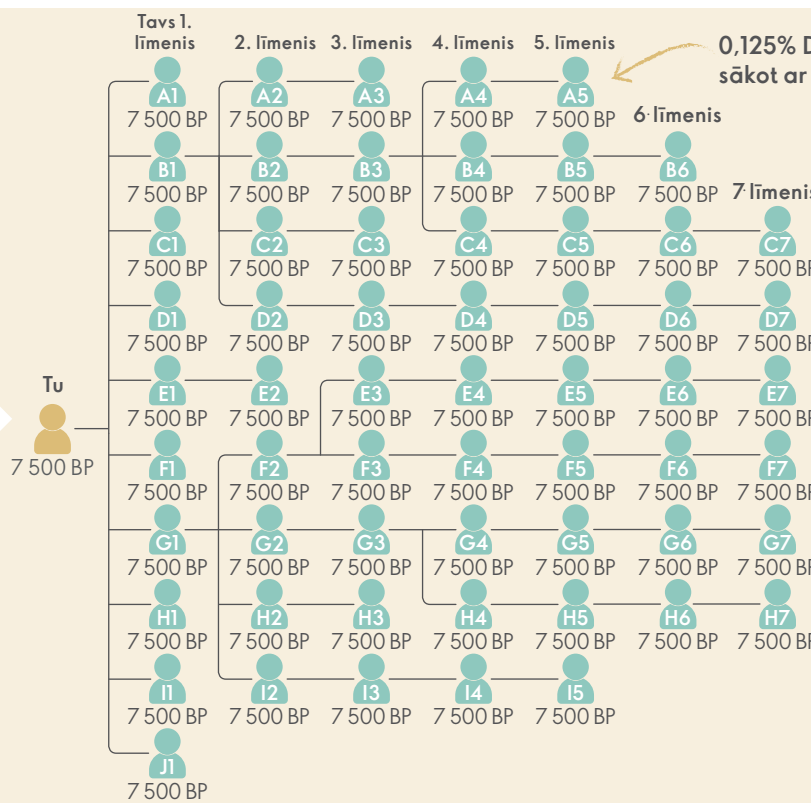
Tavs 0,25% Dimanta bonusa apjoms:
 $0,25\% \times (15 \times 7500 \text{ €}) = 281 \text{ €}$

Piezīme: Šajā piemērā tu saņemsi arī 6% Oriflame bonusu (2700 €), 2% Zelta bonusu (3150 €), 0,5% Safīra bonusu (778 €), tādējādi tavs kopējais ieguvums šajā piemērā ir $2700 + 3150 + 778 + 281 = 6919 \text{ €}$

Prasības:
Personīgie bonusa punkti: Vismaz 200 BP*
Bonusa punkti no personīgās grupas: Šim bonusam nav noteiktas minimālās prasības bonusa punktu apjomam personīgajā grupā.
Nepieciešamās 23% grupas pirmajā līmenī: 10
Minimuma garantija: Lai saņemtu 0,125% Divkārsšo Dimanta bonusu pilnā apmērā, savu ceturtajā līmenī esošo 23% grupu pārdošanas apjomam jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam Divkārsšā Dimanta bonusa saņēmējam. Detalizēti par to, kā darbojas Minimuma garantija, lasi 106. lappusē.

0,125% Divkārsšais Dimanta bonuss

Ar 0,125% Divkārsšo Dimanta bonusu tu saņemsi 0,125% no piektajā līmenī un zemāk esošo 23% grupu Biznesa Vērtības, izņemot tā grupas, kas pelna Divkārsšā Dimanta Bonusu nākamajam zem tevis esošajam Divkārsšā Dimanta Bonusa saņēmējam.



0,125% Divkārsšo Dimanta bonusu var saņemt, sākot ar piekto līmeni un uz leju

Tu saņemsi 0,125% Divkārsšo Dimanta bonusu no piektajā līmenī un zemāk esošo 23% grupu biznesa vērtības: A5 – I5, sestajā līmenī: B6 – H6, un septītajā līmenī: C7 – H7.

Tavs 0,125% Divkārsšā Dimanta bonusa apjoms:
 $0,125\% \times (22 \times 7500 \text{ €}) = 206 \text{ €}$

Piezīme: Šajā piemērā tu saņemsi arī 6% Oriflame bonusu (4500 €) un 2% Zelta bonusu (1350 €), 0,5% Safīra bonusu (338 €), 0,25% Dimanta bonusu (581 €), tādējādi tavs kopējais ieguvums šajā piemērā ir $4500 + 1350 + 338 + 581 + 206 = 6975 \text{ €}$

* No kuriem vismaz 100 BP jāsaņem no personīgā pasūtījuma, pārējie 100 BP var būt no pirmā līmeņa reģistrētiem klientiem*.



Dimanta Direktora statusa sniegtās priekšrocības

Kā Dimanta direktors tu vari pretendēt ne tikai uz lielākiem bonusiem un naudas prēmijām, bet arī katru gadu piedalīties abos starptautiskajos biznesa kongresos – gan Zelta, gan Dimanta konferencēs. Dimanta konference ir paredzēta veiksmīgākajiem Oriflame Līderiem, un tās norises vieta var būt jebkurā pasaules vietā. Abās konferencēs ir iespēja dalīties pieredzē ar augstākā līmeņa vadošajiem kolēģiem, būt informētam par visiem uzņēmējdarbības aspektiem, uzzināt par jauniem produktiem un lietotnēm, apmeklēt meistarklases, izbaudīt unikālas programmas, pasākumus un atrakcijas – un, protams, atzīmēt savus sasniegumus ekskluzīvās, svinīgās vakariņās.

Tu vari sagaidīt:

- Vienreizējas naudas prēmijas no 6000 € līdz 10 000 € par katra jauna titula sasniegšanu Dimanta kategorijā.
- Iespēju apmeklēt Dimanta konferenci kopā ar sevis uzaicinātu personu.
- Ielūgumu divām personām apmeklēt ikgadējo starptautisko Zelta konferenci.
- Iespēju saņemt Direktora bonusus atkarībā no 23% līmeņa grupu skaita pirmajā līmenī.



Trīs svarīgākās lietas, ko dara veiksmīgi Dimanta Direktori

1 Sponsorē un palīdzi attīstīties
jauniem Līderiem

2 Vadi Līderus

3 Esi paraugs visai savai grupai

1 SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI DIMANTA DIREKTORI Sponsorē un palīdzi attīstīties jauniem Līderiem

Lai paplašinātu un nostiprinātu savu biznesu, ir svarīgi turpināt meklēt un reģistrēt jaunus sadarbības partnerus savā personīgajā grupā un attīstīt jaunus līderus – tieši tāpat kā līdz šim.

- ✓ Rīko regulārās sanāksmes, lai piesaistītu jaunus sadarbības partnerus.
- ✓ Aktivizē visu savu struktūru, daloties ar uzņēmuma jaunumiem, rīkojot apmācības un regulāri atjauninot informāciju savos saziņas kanālos.
- ✓ Turpini attīstīt jaunus līderus, organizējot apmācību sesijas, lai sekotu līdzi un izceltu viņu sasniegumus.



2

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI DIMANTA DIREKTORI

Vadi Līderus

Kā Dimanta Direktoram tev vajadzētu atbalstīt ne tikai sadarbības partnerus savā personīgajā grupā, bet arī Līderus visā savā struktūrā. Turklāt ir ļoti svarīgi palīdzēt Direktoriem attīstīties un sasniegt augstākus titulus.

- ✓ Plāno un organizē pasākumus visā savā struktūrā, piemēram:
 - Biznesa jaunumu sesijas, kurās pastāsti par uzņēmuma jaunumiem, piedāvājumiem, lietotnēm, konferencēm un semināriem.
 - Jautras, motivējošas aktivitātes, kas rada piederības sajūtu. Vienmēr atceries šajos pasākumos izteikt atzinību sadarbības partneriem par viņu sasniegumiem.

- ✓ Plāno un īsteno produktu un biznesa apmācības visā savā struktūrā.
- ✓ Atbalsti un turpini attīstīt līderus savā struktūrā – rīko regulāras biznesa plānošanas sesijas (BPS), apmāci direktorus un seko līdzi viņu progresam. Atbalsti viņus īstermiņa un ilgtermiņa mērķu sasniegšanā, kā arī attīsti prasmes un zināšanas, lai tos sasniegtu.

3

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI DIMANTA DIREKTORI

Esi paraugs visai savai grupai

Tu esi sasniedzis tādu līderības līmeni, kas tevi padara par piemēru, ko citiem atdarināt un kam sekot. Tu vari sasniegt vēl lielākus panākumus, daloties ar savām zināšanām, motivējot un attīstot savu grupu, kā arī palīdzot citiem piepildīt savas ambīcijas un sasniegt izaugsmi.



- ✓ Tu rādi piemēru, kuram Līderi sekos. Turpini darīt to, kas tev ļāva gūt panākumus, un tavi Līderi to ievēros un atkārtos.
- ✓ Esi Oriflame vēstnesis un izglīto savu struktūru par Oriflame kultūru, vērtībām un vēsturi.
- ✓ Iedvesmo un motivē citus – parādi viņiem praktiskus panākumus, lai viņi gūtu reālu priekšstatu un zinātu, uz ko tiekties.



Vēl augstāki mērķi

Turpini attīstīt savu biznesu, lai sasniegtu augstākus mērķus, un pievienojies vadošā līmeņa kategorijai, kur tev būs tiesības trīs reizes gadā piedalīties starptautiskās biznesa konferencēs, saņemt lielākas naudas prēmijas un iegūt starptautisku atzinību.

"Apziņa, ka tev ir komanda ar unikālu vīziju un būt daļai no Slavas zāles. Atmodināt daudzu Peru iedzīvotāju apziņu un uzvarētāju garu."

Grasiela Kavedesa un Viktors Luna
Vadošie Safira Direktori, Peru



"Dalība biznesa konferencē Japānā bija nepārspējama. Turklāt, apzināties, cik daudz cilvēku esam aizsnieguši, pateicoties Oriflame un saprast, kā tas ir ietekmējis viņu dzīvi, ir vienkārši neticami."

Reina Mendoza un Homero Serrano
Vadošie Direktori, Meksika



Kas tevi visvairāk pārsteidza, sasniedzot Vadošo Direktoru līmeni?

"Kad kļuvi par Vadošo Direktoru, mana komanda man sarūpēja daudzus pārsteigumus. Tie mani aizkustināja, un es esmu par to viņiem pateicīgs."

Oktaviānus Judistira
Vadošais Direktors, Indonēzija



"Pasākumā Lisabonā, Roberts af Johniks man pastāstīja kādu iespaidu uz viņu ir atstājuši mani sasniegumi. Šāda veida atzinība nekad nebeidz pārsteigt un sniegt motivāciju."

Florīna Serbana
Vadošā Zelta Direktore, Rumānija

6. NODAĻA

Vadošā līmeņa kategorija

Visam, ko tu dari, ir nozīme.



Vadi Līderus un paplašini savu struktūru

Tu esi izveidojis veiksmīgu biznesu un apzinies Oriflame karjeras vērtību tev un tavai ģimenei.

Vadošā līmeņa kategorijas sasniegšana dāvās tev vēl vairāk priekšrocību. Dažas no tām – naudas prēmijas 132 000 € apmērā, ekskluzīvas biznesa konferences visā pasaulē un starptautiska atzinība.

Šāda līmeņa panākumi padarīs tevi par paraugu ne tikai tavā personīgajā grupā, bet arī visu Oriflame sadarbības partneru un līderu vidū visā tavā struktūrā. Un, tavai struktūrai paplašinoties, tava loma kļūst arvien nozīmīgāka – tu būsi līderu līderis un mūsu kultūras, produktu un vērtību vēstnesis.

Lai iegūtu Vadošā līmeņa titulu, tev būs jāizmanto savas prasmes, zināšanas un pieredze, attīstot Zelta direktoru atzarus savā struktūrā. Zelta direktoru atzariem ir sadarbības partneri visos līmeņos un divas vai vairāk 23% līmeņa grupas.

Ienākumi Vadošā līmeņa kategorijā

Kā Vadošais Direktors tu saņemsi tūlītējo atlaidi, komandas bonusus, direktora bonusus un naudas prēmijas. Vairumā gadījumu lielāko daļu savu ienākumu veidos direktora bonusi.

Tu vari pretendēt uz visiem Oriflame direktora bonusiem – 6% Oriflame bonusu, 2% Zelta bonusu, 0,5% Safīra bonusu, 0,25% Dimanta bonusu, 0,125% divkārtšo Dimanta bonusu un nu vēl arī 0,0625% Vadošā līmeņa bonusu!

Vadošais Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Divpadsmit 23% grupas pirmajā līmenī 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 24 000 € naudas prēmija*
- iespēja kvalificēties starptautiskajai Dimanta konferencei un Vadošo direktoru konferencei
- Zelta konference
- Direktora bonusi**

*Naudas prēmija ir atlīdzība par jauna titula iegūšanu, kas tiek izmaksāta divās daļās. Pirmā daļa tiks izmaksāta, kad tu kvalificēsies titulam 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā. Otrā daļa tiks izmaksāta, kad atkārtoti kvalificēsies tam pašam (vai augstākam) titulam 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā

Vadošais Zelta Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Divpadsmit 23% grupas pirmajā līmenī un 6 Zelta direktoru atzari*** 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 30 000 € naudas prēmija*
- iespēja kvalificēties starptautiskajai Dimanta konferencei un Vadošā līmeņa konferencei
- Zelta konference
- Direktora bonusi**

Vadošais Safīra Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Divpadsmit 23% grupas pirmajā līmenī un 9 Zelta direktoru atzari*** 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

- 36 000 € naudas prēmija*
- iespēja kvalificēties starptautiskajai Dimanta konferencei un Vadošo direktoru konferencei
- Zelta konference
- Direktora bonusi**

** Direktora bonusi nav atkarīgi no tava esošā titula. Tos nosaka pēc 23% grupu skaita pirmajā līmenī. Uzzini vairāk 46.–49., 62.–63., 76–77. un 102.–107. lpp.

***Zelta direktoru atzars ir atzars ar sadarbības partneri jebkurā līmenī, ar divām vai vairāk 23% grupām.

Vadošais Dimanta Direktors

Kvalifikācijas prasības:

Divpadsmit 23% grupas pirmajā līmenī un 12 Zelta direktoru atzari*** 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā.

Ieguvumi:

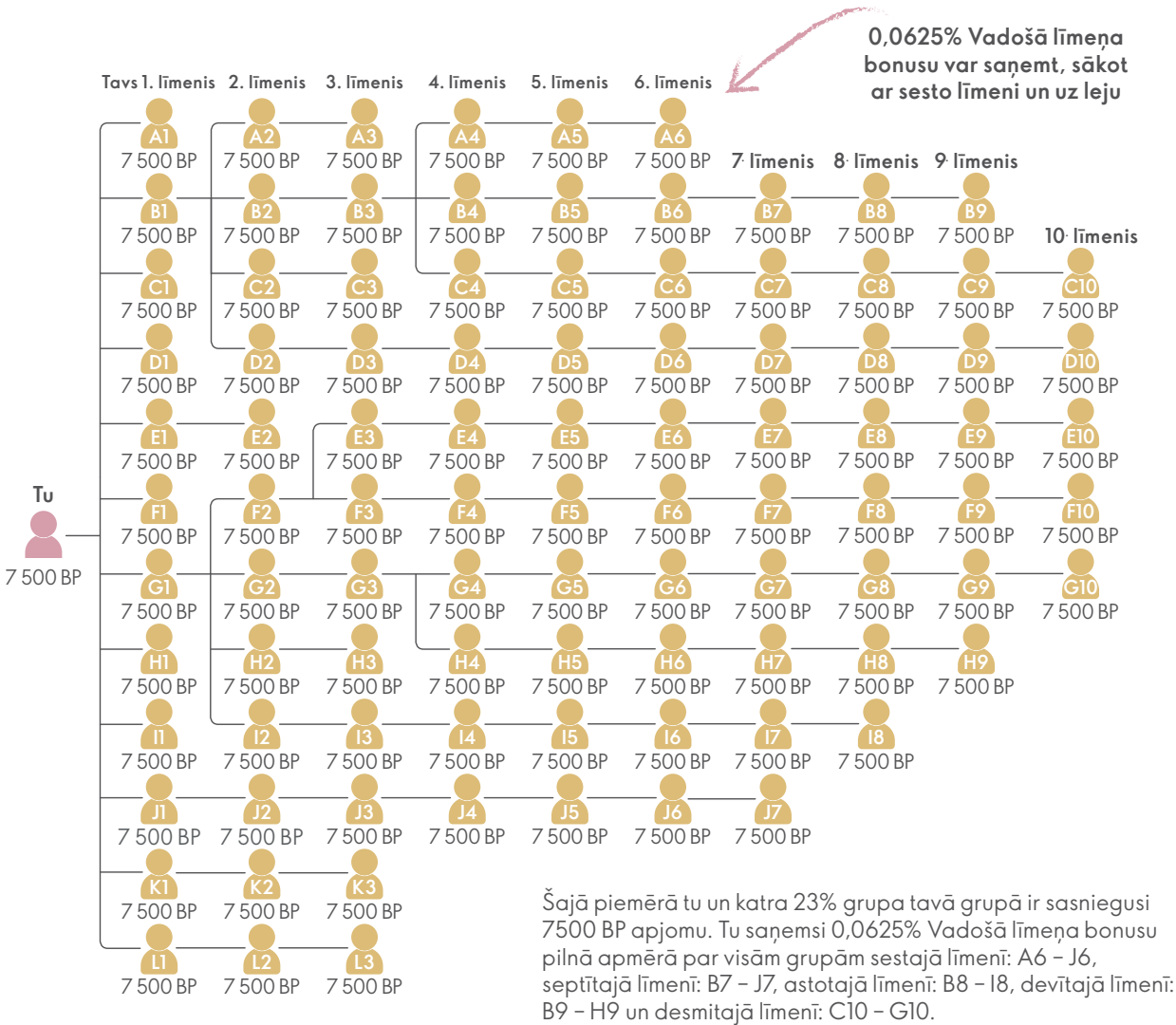
- 42 000 € naudas prēmija*
- iespēja kvalificēties starptautiskajai Dimanta konferencei un Vadošo direktoru konferencei
- Zelta konference
- Direktora bonusi**

Prasības:
Personīgie bonusa punkti: Vismaz 200 BP*
Bonusa punkti no personīgās grupas: Šim bonusam nav noteiktas minimālās prasības bonusa punktu apjomam personīgajā grupā.
Nepieciešamās 23% grupas pirmajā līmenī: 12
Minimuma garantija: Lai saņemtu 0,0625% Vadošā līmeņa bonusu pilnā apmērā, tavu piektajā līmenī esošo 23% grupu pārdošanas apjomam jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam Vadošā līmeņa bonusa saņēmējam. Detalizēti par to, kā darbojas Minimuma garantija, lasi 106. lpp.

0,0625% Vadošā līmeņa bonuss

Ar 0,0625% Vadošā līmeņa bonusu tu saņemsi 0,0625% no sestā līmeņa uz zemāk esošo 23% grupu biznesa vērtības, izņemot tā grupas, kas pelna Vadošā līmeņa bonusu zem tevis esošajam Vadošā līmeņa bonusa saņēmējam.

* No kuriem vismaz 100 BP jāsaņem no personīgā pasūtījuma, pārējie 100 BP var būt no pirmā līmeņa reģistrētiem klientiem*.



Šajā piemērā tu un katra 23% grupa tavā grupā ir sasniegusi 7500 BP apjomu. Tu saņemsi 0,0625% Vadošā līmeņa bonusu pilnā apmērā par visām grupām sestajā līmenī: A6 – J6, septītajā līmenī: B7 – J7, astotajā līmenī: B8 – I8, devītajā līmenī: B9 – H9 un desmitajā līmenī: C10 – G10.

Tavi ienākumi no 0,0625% Vadošā līmeņa bonusa:
0,0625% x (39 x 7500 €) = 183 €

Piezīme: Šajā piemērā tu saņemsi arī 6% Oriflame bonusu (5400 €), 2% Zelta bonusu (2850 €), 0,5% Safīra bonusu (600 €), 0,25% Dimanta bonusu (1106 €) un 0,125% divkāršo Dimanta bonusu (459 €), tādējādi tavs kopējais ieguvums šajā piemērā ir 5400 + 2850 + 600 + 1106 + 459 + 183 = 10 598 €



Vadošā Direktora statusa sniegtās priekšrocības

Papildus tiesībām uz visiem sešiem Oriflame direktoru bonusiem un četrām naudas prēmijām 132 000 € vērtībā, Vadošā līmeņa kategorija sniedz iespēju kvalificēties un iegūt četras biļetes uz starptautiskiem biznesa kongresiem – Dimanta konferenci un Vadošo direktoru konferenci. Tajās ir iespēja tikties un apmainīties zināšanās ar Oriflame vadošajiem līderiem savā reģionā, kā arī ar uzņēmuma vadītājiem un pieņemt svarīgus lēmumus savā biznesā.

Tu vari sagaidīt:

- Vienreizējas naudas prēmijas no 24 000 € līdz 42 000 € par katra jauna titula sasniegšanu Vadošā līmeņa kategorijā
- Iespēju saņemt četras biļetes uz ikgadējo Vadošo direktoru konferenci kādā eksotiskā galamērķī. Iepriekšējās konferences ir notikušas tādās vietās kā Kioto, Goldkosta, Omāna, Bangkoka un Maurīcija.
- Četras biļetes uz ikgadējo Dimanta konferenci starptautiskā galamērķī.
- Divas biļetes uz ikgadējo Zelta konferenci starptautiskā galamērķī.



Trīs svarīgākās lietas, ko dara veiksmīgi Vadošā līmeņa Direktori

Tev ir pieredze galvenajos Direktora uzdevumos. Tagad tev vajadzētu veltīt lielāko daļu uzmanības, lai paplašinātu savu grupu un palīdzētu citiem attīstīt līderības prasmes un sasniegt augstākus titulus.

1

Sponsorē un palīdzi attīstīties jauniem Līderiem savā personīgajā grupā

- ✓ Regulāri rīko tikšanās ar jauniem potenciāliem klientiem un grupas dalībniekiem, lai turpinātu attīstīt savu grupu.
- ✓ Organizē biznesa plānošanas sesijas ar augsta ranga līderiem, izstrādā plānus Zelta un Dimanta līmeņu sasniegšanai, seko līdzi progresam un apmāci līderus ceļā uz panākumiem.
- ✓ Atpazīsti vadošos līderus savā struktūrā un iedvesmo viņus sasniegt Zelta direktora titulu.
- ✓ Apmeklē vadošo līderu galvenos biznesa pasākumus un izmanto savas zināšanas, prasmes un pieredzi, lai uzlabotu viņu sniegumu vēl vairāk.

2

Esi Līderu Līderis visā savā struktūrā

- ✓ Plāno un organizē pasākumus visā savā struktūrā, piemēram:
 - Biznesa jaunumu sesijas, kuros pastāsti par uzņēmuma jaunumiem, piedāvājumiem, lietotnēm, konferencēm un semināriem.
 - Jautras, motivējošas aktivitātes, kas rada piederības sajūtu.
- ✓ Plāno un rīko apmācības visai savai grupai.

Turpini atbalstīt savas grupas Līderus un palīdzi viņiem attīstīties. Regulāri rīko biznesa plānošanas tikšanās, apmāci Direktorus un seko līdzi viņu progresam.

3

Esi Oriflame vēstnesis un paraugs citiem

- ✓ Pastāvīgi dalies ar savu Oriflame pieredzi, lai piesaistītu jaunus sadarbības partnerus savai struktūrai.
- ✓ Aktivizē visu savu struktūru, daloties ar uzņēmuma jaunumiem, rīkojot apmācības un regulāri daloties ar jaunāko informāciju savos saziņas kanālos.
- ✓ Turpini attīstīt jaunus līderus, organizējot apmācību sesijas, lai sekotu līdzi un izceltu viņu sasniegumus.



Tiecies sasniegt virsotni

Tev piemīt visas prasmes un pieredze, lai baudītu Oriflame sadarbības partneru augstākā līmeņa ieguvumus un kļūtu par vienu no Oriflame vadošajiem līderiem. Saglabā motivāciju un turpini ieguldīt degsmi un apņēmību savā biznesā – tavi lielākie sapņi un sasniegumi ir rokas stiepiena attālumā.

"Kā Prezidente es varu baudīt fantastiskus ieguvumus un priekšrocības mūsu konferencēs."

Vonita Bermana
Prezidente, Indonēzija



"Iespēja būt daļai no Globālās Līderu padomes Zviedrijā, kā arī sava laika plānošana, pateicoties elastīgajam atalgojumam."

Žuljeta Guzmane un Ramons Korals
Zelta prezidenti, Meksika

Kas tev visvairāk patīk Prezidenta statusā?



"Kā Prezidenti un Globālās Līderu padomes dalībnieki mēs varam būt daļa no Oriflame panākumiem. Esam lepni, ka varam nest savu valsts vārdu pasaulē."

Nuens Hai un Čau Hjena
Vecākie Prezidenti, Vjetnama



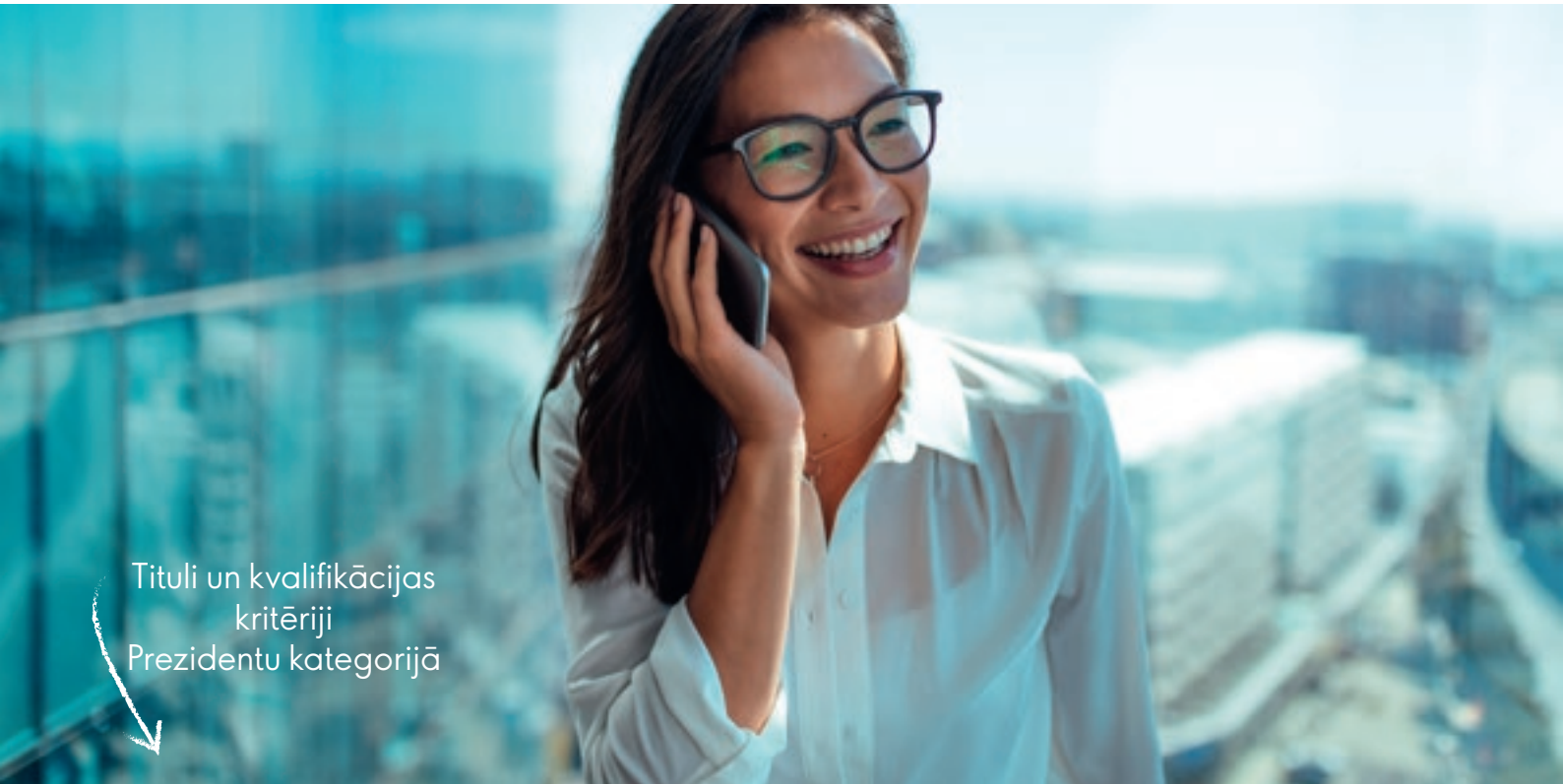
"Pasaules iepazīšana ar Oriflame un ceļošana uz pārsteidzošiem konferenču galamērķiem, kā arī saņemtās atzinības."

Ozgula Cingila
Vecākā prezidente, Turcija

7. NODAĻA

Prezidentu kategorija

Augstākā līmeņa panākumi.



Tituli un kvalifikācijas
kritēriji
Prezidentu kategorijā

Globālie Līderi

Tu esi sasniedzis Oriflame sadarbības partneru ieguvumu augstāko virsotni.

Papildus saviem ieguvumiem, tu esi attīstījis arī veiksmīgus līderus un mainījis tūkstošiem cilvēku dzīves. Tas viss padara tevi par paraugu, vēstnesi un iedvesmu Oriflame Līderiem visā pasaulē

Sasniedzot Prezidentu kategoriju, tu nokļūsi starp veiksmīgākajiem Līderiem, un tavas unikālās zināšanas un pieredze pavisam noteikti ir svarīgas mūsu uzņēmumam. Prezidenti cieši sadarbojas ar Oriflame vadību, piedalās stratēģiju diskusijās un sniedz svarīgas atsauksmes uzņēmuma vadībai.

Lai saņemtu sadarbības partnera maksimālos ieguvumus, tev jāturpina izmantot savas prasmes, zināšanas un pieredze, attīstot savā struktūrā Dimanta direktora atzarus un Vadošā direktora atzarus. Dimanta direktora atzaros ir sadarbības partneri jebkurā līmenī, ar sešām vai vairāk 23% līmeņa grupām. Vadošā direktora atzaros ir sadarbības partneri jebkurā līmenī, ar divpadsmit vai vairāk 23% līmeņa grupām.

Ienākumi Prezidentu kategorijā

Sasniedzot Prezidenta kategoriju, tu vari saņemt tūlītējo atlaidi, direktora bonusus un naudas prēmijas. Vairumā gadījumu lielāko daļu savu ienākumu veidos direktora bonusi.

Prezidents	Vecākais Prezidents	Zelta Prezidents	Safīra Prezidents	Dimanta Prezidents
Kvalifikācijas prasības: Divpadsmit 23% grupas pirmajā līmenī, 9 Zelta direktora atzari*** un 3 Dimanta direktora atzari**** 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā. Ieguvumi: – 100 000 € naudas prēmija* – Starptautiskā Dimanta konference, Vadošo direktoru konference un Zelta konference – Oriflame auto programma – Direktora bonusi** * Naudas prēmija ir atlīdzība par jauna titula iegūšanu, kas tiek izmaksāta divās daļās. Pirmā daļa tiks izmaksāta, kad tu kvalificēsies titulam 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā. Otrā daļa tiks izmaksāta, kad atkārtoti kvalificēsies tam pašam (vai augstākam) titulam 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā ** Direktora bonusi nav atkarīgi no tava esošā titula. Tos nosaka pēc 23% grupu skaita pirmajā līmenī. Uzzini vairāk 46.–49., 62.–63., 76–77. un 102.–107. lpp.	Kvalifikācijas prasības: Divpadsmit 23% grupas pirmajā līmenī, 6 Zelta direktora atzari*** un 6 Dimanta direktora atzari**** 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā. Ieguvumi: – 200 000 € naudas prēmija* – Starptautiskā Dimanta konference, Vadošo direktoru konference un Zelta konference – Direktora bonusi**	Kvalifikācijas prasības: Divpadsmit 23% grupas pirmajā līmenī, 3 Zelta direktora atzari*** un 9 Dimanta direktora atzari**** 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā. Ieguvumi: – 300 000 € naudas prēmija* – Starptautiskā Dimanta konference, Vadošo direktoru konference un Zelta konference – Oriflame auto programma – Direktora bonusi**	Kvalifikācijas prasības: Divpadsmit 23% grupas pirmajā līmenī un 12 Dimanta direktora atzari**** 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā. Ieguvumi: – 400 000 € naudas prēmija* – Starptautiskā Dimanta konference, Vadošo direktoru konference un Zelta konference – Oriflame auto programma – Direktora bonusi**	Kvalifikācijas prasības: Divpadsmit 23% grupas pirmajā līmenī, 6 Dimanta direktora atzari**** un 6 Vadošā direktora atzari***** 4 kataloga periodus 9 kataloga periodu laikā. Ieguvumi: – 1 000 000 € naudas prēmija* – Starptautiskā Dimanta konference, Vadošo direktoru konference un Zelta konference – Direktora bonusi** *** Zelta direktoru atzars ir atzars ar sadarbības partneri jebkurā līmenī, ar divām vai vairāk 23% grupām. **** Dimanta direktoru atzars ir atzars ar sadarbības partneri jebkurā līmenī, ar sešām vai vairāk 23% grupām. ***** Vadošo direktoru atzars ir atzars ar sadarbības partneri jebkurā līmenī, ar divpadsmit vai vairāk 23% grupām.



Prezidenta statusa sniegtās priekšrocības

Visu piecu titulu sasniegšana Prezidentu kategorijā sniedz tiesības saņemt vienreizējas naudas prēmijas no 100 000 € līdz 1 000 000 €. Ja tiek sasniegti visi pieci tituli, kopējā prēmiju summa sastāda 2 000 000 €.

Tu vari sagaidīt:

- Vienreizējas naudas prēmijas no 100 000 € līdz 1 000 000 €* par katru jauna Prezidenta titulu sasniegšanu. Kopējā naudas prēmiju summa par visu Prezidenta titulu sasniegšanu ir 2 000 000 €.

- Iespēju saņemt četras biļetes uz ikgadējo Vadošo Direktoru konferenci kādā eksotiskā galamērķī. Iepriekšējās konferences ir notikušas tādās vietās kā Kioto, Goldkosta, Omāna, Bangkoka un Maurīcija.

- Četras biļetes uz ikgadējo Dimanta konferenci starptautiskā galamērķī.

- Divas biļetes uz ikgadējo Zelta konferenci starptautiskā galamērķī.

- Prezidentiem, Zelta Prezidentiem un Safīra Prezidentiem ir iespēja pretendēt uz auto programmu.

* Tiek piemēroti īpaši nosacījumi.

Trīs svarīgākās lietas, ko dara veiksmīgi Prezidenti

1

Palīdzi izaugt jauniem Dimanta Direktoriem un Vadošajiem Direktoriem

2

Vadi līderus visā savā struktūrā

3

Sponsorēšana, aktivizēšana un jaunu līderu attīstīšana savā personīgajā grupā

1

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI PREZIDENTI

Palīdzi izaugt jauniem Dimanta Direktoriem un Vadošajiem Direktoriem

Lai spēcīnātu savu pozīciju un turpinātu izaugsmi un jaunu titulu sasniegšanu Prezidentu kategorijā, tev vajadzētu pievērst uzmanību jaunu Dimanta direktoru un Vadošo Direktoru attīstībai jebkurā tavas struktūras līmenī.



Noteiktas aktivitātes:

- ✓ Atpazīsti vadošos līderus savā struktūrā un iedvesmo viņus sasniegt Dimanta un Vadošā līmeņa kategoriju.
- ✓ Organizē biznesa plānošanas sesijas ar augsta ranga līderiem, izstrādā plānus Dimanta Direktoru un Vadošo Direktoru titulu sasniegšanai, seko līdzi progresam un apmāci līderus ceļā uz panākumiem.
- ✓ Apmeklē vadošo līderu galvenos biznesa pasākumus un izmanto savas zināšanas, prasmes un pieredzi, lai uzlabotu viņu sniegumu vēl vairāk.

2

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI PREZIDENTI

Vadi līderus visā savā struktūrā

- ✓ Plāno un organizē pasākumus visā savā struktūrā, piemēram:
 - Biznesa jaunumu sesijas, kurās pastāsti par uzņēmuma jaunumiem, piedāvājumiem, lietotnēm, konferencēm un semināriem.
 - Jautras, motivējošas aktivitātes, kas rada piederības sajūtu.
- ✓ Plāno un īsteno apmācības visā savā struktūrā.
- ✓ Plāno un rīko apmācības visai savai grupai.
 - Turpini atbalstīt savas grupas līderus un palīdzi viņiem attīstīties.
 - Regulāri rīko biznesa plānošanas tikšanās, apmāci Direktorus un seko līdzi viņu progresam.

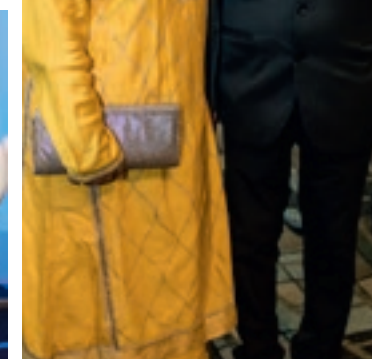
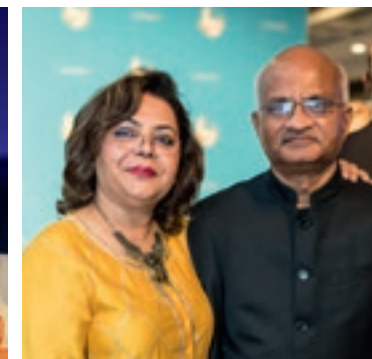


3

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI PREZIDENTI

Sponsorēšana, aktivizēšana un jaunu līderu attīstīšana savā personīgajā grupā

- ✓ Nepārtraukti dalies ar savu Oriflame pieredzi, lai piesaistītu jaunus sadarbības partnerus.
- ✓ Aktivizē visu savu struktūru, daloties ar uzņēmuma jaunumiem, rīkojot apmācības un regulāri atjauninot informāciju savos saziņas kanālos.
- ✓ Turpini attīstīt jaunus līderus, organizējot apmācības, lai sekotu līdzi un izceltu viņu sasniegumus.





Globālā Līderu padome 2022. gadā



Globālā Līderu padome

Globālā Līderu padome ir ekskluzīva veiksmīgāko Oriflame neatkarīgo līderu grupa no visas pasaules – līderi, kuri ar savām prasmēm un apņēmību ir sasnieguši visaugstāko līmeni. Globālā Līderu padome mainās katru gadu, un to veido līderi ar visaugstāko rangu pasaulē.



Globālā Līderu padome 2019. gadā





Slavas zāle

Visi Oriflame Globālās Līderu padomes dalībnieki tiek iekļauti Oriflame veiksmīgāko Līderu slavas zālē, kas nozīmē ne tikai publisku sveikšanu mūsu galvenajos pasākumos, bet arī fotogrāfiju izvietojanu Oriflame Stokholmas Globālā atbalsta birojā.

Oriflame slavas zāle ir ļoti nozīmīgs avots mums visiem, ne tikai Oriflame sadarbības partneriem un līderiem, bet arī kompānijas vadītājiem un darbiniekiem.





Sadarbības partneru ieguvumu bibliotēka

Šeit esam apkopojuši praktiskus rīkus un
pārskatus, kas tev palīdzēs karjeras ceļā.

Šajā materiālā minētajiem apgalvojumiem un piemēriem par jebkādiem ieguvumiem ir tikai ilustratīva nozīme. Oriflame nesniedz nekādas garantijas attiecībā uz ieguvumiem. Faktiskie ienākumi un pārdošanas apjoms dažādiem Oriflame sadarbības partneriem atšķiras un ir atkarīgs no pārdošanas prasmēm, pieredzes, ieguldītā laika un līdzekļiem, kā arī citiem faktoriem. Ieguvumi katrā tirgū var atšķirties vietējo mārketinga specifikas un noteikumu dēļ. Lai iegūtu pilnīgu informāciju par konkrētajā tirgū spēkā esošajiem sadarbības partneru ieguvumiem, iepazīsties ar konkrētajā tirgū spēkā esošajiem vietējiem noteikumiem un politiku, vai sazinies ar vietējo klientu atbalsta centru.

Atlaides un ienākumi ar Oriflame

*Šajos piemēros: 1 bonusa punkts = 1 biznesa vērtība (BV)



SĀKUMS

Tūlītējā atlaide

Kļūstot par sadarbības partneri, tu kļūsti par daļu no Oriflame skaistumkopšanas kopienas. Tu uzzināsi vairāk par mūsu produktiem un skaistumkopšanas pasauli, kā arī izmantosi savas zināšanas, lai ieteiktu produktus ģimenei, draugiem, kolēģiem un paziņām.

Kā sadarbības partneris tu saņemsi tūlītēju atlaidi 20% apmērā, iegādājoties produktus sev un savai ģimenei.

Tūlītējās atlaides piemērs:

Tu pasūti vienu Novage+ Wrinkle Smooth Mix komplektu. Cik liela būs tūlītējā atlaide?



Kataloga cena: 100 €

Tūlītējā atlaide:
100 € x 20% = 20 €

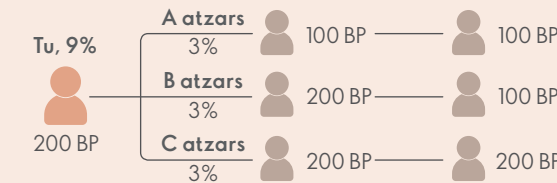


SPONSORĒ CITUS

Komandas bonuss

Tu vari saņemt 3%–23% komandas bonusu par savas personīgās grupas pasūtījumiem. Tu vienmēr saņemsi lielāko summu, salīdzinot 10% komandas bonusu par tevis tieši sponsorēto sadarbības partneru un klientu (tavs pirmais līmenis**) pasūtījumu neto vērtību un komandas bonusu 3–23% apmērā par tavas grupas kopējiem pasūtījumiem no biznesa vērtības. Komandas bonuss 10% apmērā no tava pirmā līmeņa nodrošina lielus un paredzamus ienākumus no jaunu klientu un sadarbības partneru piesaistīšanas un aktivizēšanas jau pašā sākumā. Kad tava komanda sāk attīstīties, tu tā vietā vari saņemt komandas bonusu 3–23% apmērā no kopējā grupas pasūtījumu apjoma, kas aprēķināts no biznesa vērtības.

Komandas bonusa piemērs:



Pirmā līmeņa komandas bonuss: $10\% \times 100^* + 10\% \times 200^* + 10\% \times 200^* = 50 \text{ €}$
Kopējais bonusa punktu skaits: 200 (tu) + 200 (A atzars) + 300 (B atzars) + 400 (C atzars) = 1100 BP. Atlaides par apjomu līmenis ir 9%
Komandas bonuss no personīgās grupas pasūtījumiem: $(9-3)\% \times 200^* + (9-3)\% \times 300^* + (9-3)\% \times 400^* = 12 + 18 + 24 = 54 \text{ €}$
Tu iegūsti komandas bonusu ar lielāku kopējo summu: 54 € (54 € > 50 €).

*BP pārrēķina tabula:

Bonusa punkti	Komandas bonuss
7 500+	23%
5 000–7 499	18%
3 000–4 999	15%
1 800–2 999	12%
900–1 799	9%
450–899	6%
200–449	3%
0–199	0%



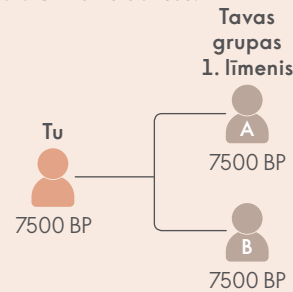
LĪDERU ATBALSTĪŠANA

Direktoru bonusi

Trenējot un apmācot savas grupas sadarbības partnerus, tu vari viņiem palīdzēt sasniegt 23% komandas bonusa līmeni. Tajā brīdī viņu grupas atdalās un tu vari sākt saņemt bonusus no viņu pārdošanas apjoma biznesa vērtības.

Direktoru bonusa piemērs:

Tu esi attīstījis divas 23% grupas 1. līmenī. Gan tu, gan abas 23% grupas ir sasniegušas 7500 BP apjomu, tas nozīmē, ka, balstoties uz šiem rezultātiem, tu saņemsi 6% Oriflame bonusu.



Ienākumi no 6% Oriflame bonusa:
 $6\% \times (2 \times 7500^*) = 900 \text{ €}$



JAUNU TITULU SASNIEGŠANA

Naudas prēmijas

Tu saņemsi vienreizēju naudas prēmiju katru reizi, kad sasniegsi jaunu titulu, sākot ar Direktora titulu. Apskati nodaļas par katru no kategorijām, lai noskaidrotu, kādi ir kvalifikācijas kritēriji katram titulam, vai dodies uz 128. lpp., lai aplūkotu pārskatu par visiem kvalifikācijas kritērijiem.

Naudas prēmijas piemērs:

Tu pirmo reizi esi sasniedzis Direktora titulu, izpildot nepieciešamos kvalifikācijas kritērijus:

Vismaz 7500 P personīgajā grupā; vai viena 23% grupa un vismaz 3000 BP personīgajā grupā; vai divas vai vairāk 23% līmeņa grupas 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

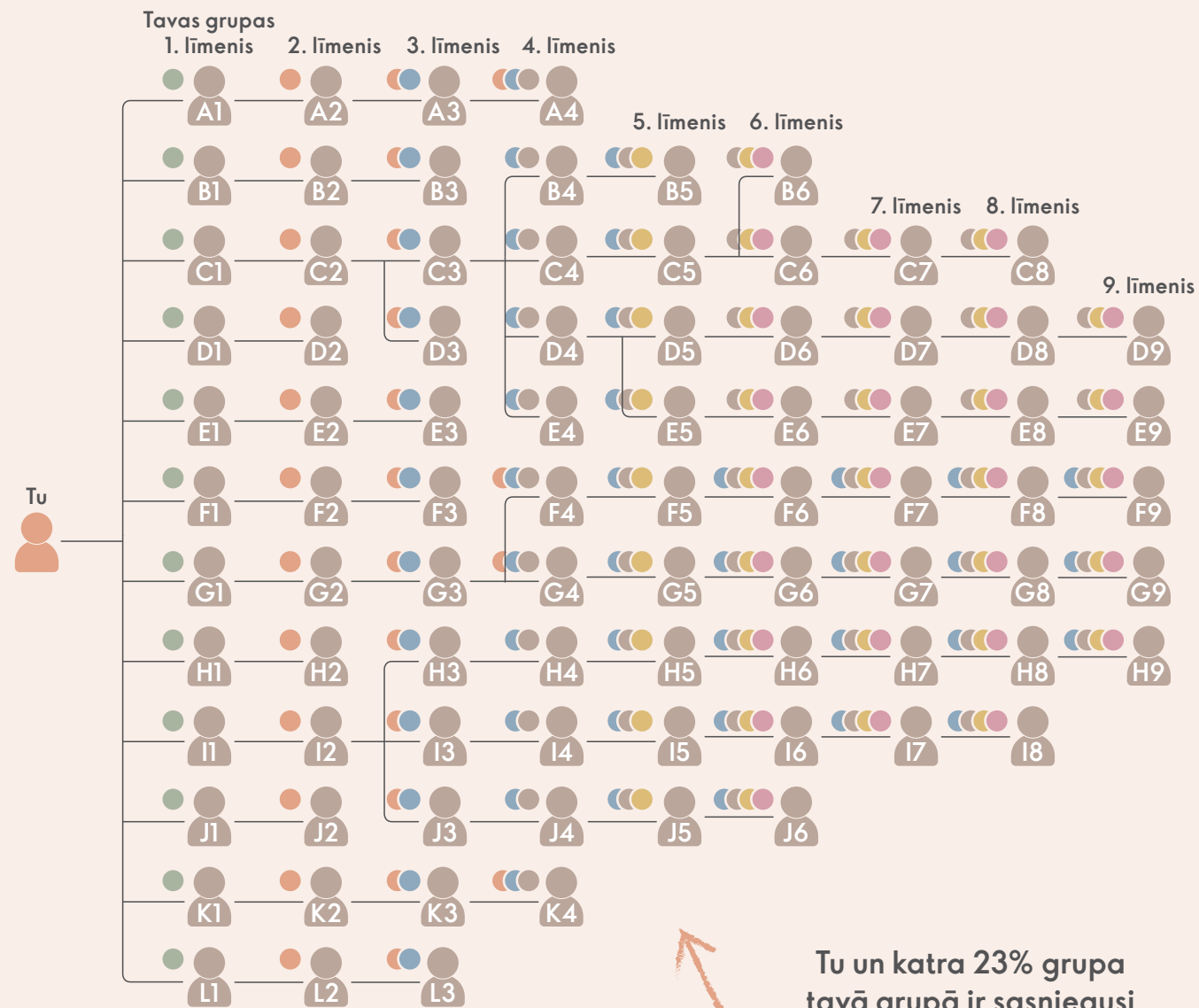
Tu saņem vienreizēju naudas prēmiju 500 € apmērā.

Izpildi kvalifikācijas kritērijus atkārtoti 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā un saņem atlikušo otru pusi (500 €) no naudas prēmijas.



Bonusu pārskats

Bonuss	Nepieciešamās 23% grupas pirmajā līmenī	Aprēķina kā...	Bonusa punktu prasības	Minimuma garantija
6% Oriflame bonuss	1	6% no tavu pirmajā līmenī esošo 23% grupu biznesa vērtības.	Vismaz 200 BP personīgais pirkums, no kuriem vismaz 100 BP jābūt no personīgā pasūtījuma, atlikušie 100 BP var būt arī no personīgā pasūtījuma vai no pirmā līmeņa reģistrētiem klientiem. Minimālais bonusa punktu skaits personīgajā grupā: 3000 BP.	Lai saņemtu 6% Oriflame bonusu pilnā apmērā, tavas personīgās grupas pārdošanai jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam 6% Oriflame bonusa saņēmējam.
2% Zelta bonuss	2	2% no otrā līmenī un zemāk esošo 23% grupu biznesa vērtības, izņemot tās, kas pelna Zelta bonusu nākamajam zem tevis esošajam Zelta bonusa saņēmējam,	Vismaz 200 BP personīgais pirkums, no kuriem vismaz 100 BP jābūt no personīgā pasūtījuma, atlikušie 100 BP var būt arī no personīgā pasūtījuma vai no pirmā līmeņa reģistrētiem klientiem. Minimālais bonusa punktu skaits personīgajā grupā: 3000 BP.	Lai saņemtu 2% Zelta bonusu pilnā apmērā, tavu 23% grupu pārdošanas apjomam jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam 2% Zelta bonusa saņēmējam.
0,5% Safīra bonuss	4	0,5% no trešā līmenī esošo 23% grupu biznesa vērtības, izņemot tās, kas pelna Safīra bonusu nākamajam zem tevis esošajam Safīra bonusa saņēmējam.	Vismaz 200 BP personīgais pirkums, no kuriem vismaz 100 BP jābūt no personīgā pasūtījuma, atlikušie 100 BP var būt arī no personīgā pasūtījuma vai no pirmā līmeņa reģistrētiem klientiem. Minimālais bonusa punktu skaits personīgajā grupā: 3000 BP.	Lai saņemtu 0,5% Safīra bonusu pilnā apmērā, tavu otrajā līmenī esošo 23% grupu pārdošanas apjomam jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam 0,5% Safīra bonusa saņēmējam.
0,25% Dimanta bonuss	6	0,25% no ceturtā līmenī un zemāk esošo 23% grupu biznesa vērtības, izņemot tās grupas, kas pelna Dimanta bonusu nākamajam zem tevis esošajam Dimanta bonusa saņēmējam.	Vismaz 200 BP personīgais pirkums, no kuriem vismaz 100 BP jābūt no personīgā pasūtījuma, atlikušie 100 BP var būt arī no personīgā pasūtījuma vai no pirmā līmeņa reģistrētiem klientiem. Minimālais bonusa punktu skaits personīgajā grupā nav noteikts.	Lai saņemtu 0,25% Dimanta bonusu pilnā apmērā, tavu trešajā līmenī esošo 23% grupu pārdošanas apjomam jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam 0,25% Dimanta bonusa saņēmējam.
0,125% Divkāršā Dimanta bonuss	10	0,125% no piektā līmenī un zemāk esošo 23% grupu biznesa vērtības, izņemot tā grupas, kas pelna Divkāršā Dimanta bonusu nākamajam zem tevis esošajam Divkāršā Dimanta bonusa saņēmējam.	Vismaz 200 BP personīgais pirkums, no kuriem vismaz 100 BP jābūt no personīgā pasūtījuma, atlikušie 100 BP var būt arī no personīgā pasūtījuma vai no pirmā līmeņa reģistrētiem klientiem. Minimālais bonusa punktu skaits personīgajā grupā nav noteikts.	Lai saņemtu 0,125% Divkāršā Dimanta bonusu pilnā apmērā, tavu ceturtajā līmenī esošo 23% grupu pārdošanas apjomam jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam 0,125% Divkāršā Dimanta bonusa saņēmējam.
0,0625% Vadošā līmeņa bonuss	12	0,0625% no sestā līmeņa uz zemāk esošo 23% grupu biznesa vērtības, izņemot tā grupas, kas pelna Vadošā līmeņa bonusu zem tevis esošajam Vadošā līmeņa bonusa saņēmējam.	Vismaz 200 BP personīgais pirkums, no kuriem vismaz 100 BP jābūt no personīgā pasūtījuma, atlikušie 100 BP var būt arī no personīgā pasūtījuma vai no pirmā līmeņa reģistrētiem klientiem. Minimālais bonusa punktu skaits personīgajā grupā nav noteikts.	Lai saņemtu 0,0625% Vadošā līmeņa bonusu pilnā apmērā, tavu piektajā līmenī esošo 23% grupu pārdošanas apjomam jābūt vismaz 7500 BP apmērā. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no bonusa tiek nodots nākamajam augstākstāvošajam 0,0625% Vadošā līmeņa bonusa saņēmējam.



Tu un katra 23% grupa
tavā grupā ir sasniegusi
7500 BP apjomu.

\$+ Direktora bonusu aprēķins

Nepieciešamās 23% grupas pirmajā līmenī			Aprēķina kā...
Bonuss			
6% Oriflame bonuss	1	Tikai par 1. līmenī esošām 23% grupām	
2% Zelta bonuss	2	23% grupām, sākot no 2. līmeņa, līdz nākamā Zelta bonusa saņēmēja 1. līmeņa grupām	
0,5% Safīra bonuss	4	23% grupām, sākot ar 3. līmeni, līdz nākamā Safīra bonusa saņēmēja 2. līmeņa grupām	
0,25% Dimanta bonuss	6	23% grupām, sākot ar 4. līmeni, līdz nākamā Dimanta bonusa saņēmēja 3. līmeņa grupām	
0,125% divkārtšais Dimanta bonuss	10	23% grupām, sākot ar 5. līmeni, līdz nākamā Divkārtšā Dimanta bonusa saņēmēja 4. līmeņa grupām	
0,0625% Vadošā līmeņa bonuss	12	23% grupām, sākot ar 6. līmeni, līdz nākamā Vadošā līmeņa bonusa saņēmēja 5. līmeņa grupām	

Cik lieli būs tavi ienākumi no bonusiem šajā piemērā?

- 6% Oriflame bonuss**
Pirmais līmenis: aprēķina par A1 – L1, $6\% \times (12 \times 7500 \text{ (BV)}) = 5400 \text{ €}$
- 2% Zelta bonuss**
Otrais līmenis: aprēķina par A2 – L2, $2\% \times (12 \times 7500 \text{ (BV)}) = 1800 \text{ €}$
- Trešais līmenis:** aprēķina par A3 – L3, $2\% \times (12 \times 7500 \text{ (BV)}) = 1800 \text{ €}$
- Ceturtais līmenis:** aprēķina par A4, F4, G4 un K4, $2\% \times (4 \times 7500 \text{ (BV)}) = 600 \text{ €}$
- Kopā:** $1800 + 1800 + 600 = 4200 \text{ €}$

- 0,5% Safīra bonuss**
Trešais līmenis: Aprēķina par A3 – L3, $0,5\% \times (12 \times 7500 \text{ (BV)}) = 450 \text{ €}$
- Ceturtais līmenis:** Aprēķina par A4 – K4, $0,5\% \times (11 \times 7500 \text{ (BV)}) = 412 \text{ €}$
- Piektais līmenis:** Aprēķina par B5 – J5, $0,5\% \times (9 \times 7500 \text{ (BV)}) = 337 \text{ €}$
- Sestais līmenis:** Aprēķina par F6 – J6, $0,5\% \times (5 \times 7500 \text{ (BV)}) = 187 \text{ €}$
- Septītais līmenis:** Aprēķina par F7 – I7, $0,5\% \times (4 \times 7500 \text{ (BV)}) = 150 \text{ €}$
- Astotais līmenis:** Aprēķina par F8 – I8, $0,5\% \times (4 \times 7500 \text{ (BV)}) = 150 \text{ €}$
- Devītais līmenis:** Aprēķina par F9 – H9, $0,5\% \times (3 \times 7500 \text{ (BV)}) = 112 \text{ €}$
- Kopā:** $450 + 412 + 337 + 187 + 150 + 150 + 112 = 1798 \text{ €}$

- 0,25% Dimanta bonuss**
Aprēķina par visiem no 4. līdz 9. līmenim, jo zem tevis neviens nav kvalificējies Dimanta bonusa saņemšanai.
Kopā: $0,25\% \times (48 \times 7500 \text{ (BV)}) = 900 \text{ €}$

- 0,125% Divkārtšais Dimanta bonuss**
Aprēķina par visiem no 5. līdz 9. līmenim, jo zem tevis neviens nav kvalificējies Divkārtšā Dimanta bonusa saņemšanai.
Kopā: $0,125\% \times (37 \times 7500 \text{ (BV)}) = 347 \text{ €}$

- 0,0625% Vadošā līmeņa bonuss**
Aprēķina par visiem no 6. līdz 9. līmenim, jo zem tevis neviens nav kvalificējies Vadošā līmeņa bonusa saņemšanai.
Kopā: $0,0625\% \times (28 \times 7500 \text{ (BV)}) = 131 \text{ €}$

Tavi kopējie ienākumi no bonusa:
 $5400 + 4200 + 1798 + 900$
 $+ 347 + 131 = 12\,776 \text{ €}$



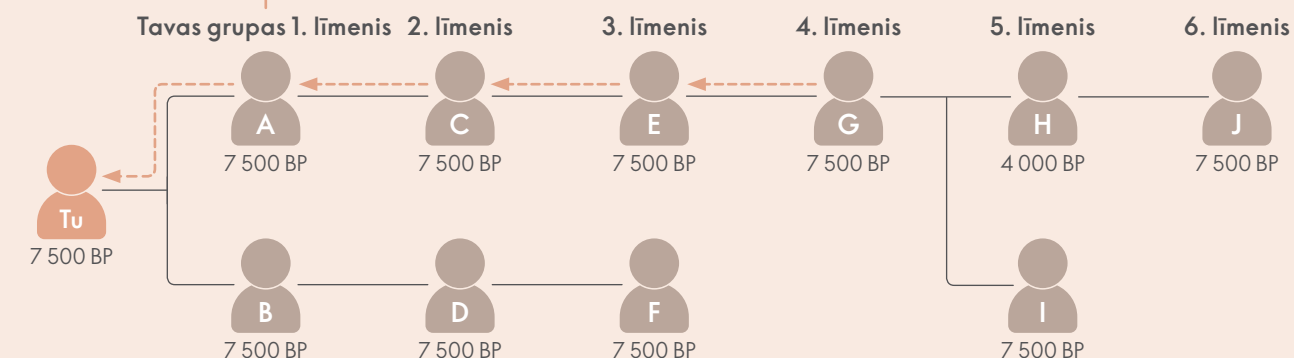
Minimuma garantija

Lai paturētu visu 2% Zelta bonusu, katrai 1. līmenī esošajai 23% grupai jābūt 7500 BP.

2% Zelta bonusu var saņemt, sākot ar otro līmeni un uz leju

Šajā piemērā:

1 bonusa punkts = 1 biznesa vērtība (BV)



Minimuma garantija un direktoru bonusi

Direktoru bonusi ir atlīdzība par darbu, ko ieguldi attīstot līderus savā grupā.

Lai saņemtu bonusu pilnā apmērā, ir jāsasniedz minimālais BP skaits. Ja tas netiek sasniegts, tad daļu no bonusa saņem nākamais augstākstāvošais cilvēks, kas ir kvalificējies attiecīgajam bonusam. Šis noteikums tiek saukts par Minimuma garantiju.

Minimuma garantija ir radīta, lai nodrošinātu taisnīgu atalgojuma sistēmu par ieguldījām pūlēm. Pateicoties šim noteikumam, neaktīvi sadarbības partneri, kuri nepalīdz uzturēt personīgas grupas pārdošanas apjomu 7500 BP, nesaņem atalgojumu ar apakšgrupām, kuru attīstībā darbu esi ieguldījis tu.

Kā darbojas Minimuma garantija

Minimuma garantija tiek piemērota tavai personīgajai grupai vai noteiktiem līmeņiem tavas grupas struktūrā. Aplūko bonusu pārskatu 102.-103. lpp., lai uzzinātu, kā Minimuma garantija ietekmē katru bonusa veidu. Lai nopelnītu bonusu pilnā apjomā, tās saņēmējam ir jāsasniedz vismaz 7500 BP savā personīgajā grupā vai attiecīgā līmeņa 23% grupās. Ja tu nesaņem 7500 BP, tad starpība, kas nepieciešama, lai nodrošinātu bonusu augstākošo šai bonusa saņēmējam, tiek aprēķināta no tava nopelnītā bonusa.

Piemērs: Minimuma garantija un 2% Zelta bonuss

Izmantojot šīs grupas struktūru un tās sasniegto BP apjomu kā piemēru, aprēķināsim tavus ienākumus no 2% Zelta bonusa. 2% Zelta bonusu var saņemt, sākot ar otro līmeni un uz leju, līdz nākamā Zelta bonusa saņēmēja 1. līmeņa 23% grupām.

1. Tu saņemsi 2% Zelta bonusu par C, D, E, F, G, H un I. Tu to nesaņemsi par J, jo G ir kvalificējies Zelta bonusa saņemšanai un saņemsi to par J.

2. Kopējais BP skaits par C, D, E, F, G, H un I ir $7500 + 7500 + 7500 + 7500 + 7500 + 4000 + 7500 = 49\,000$ BP).

3. $49\,000 \text{ BP} = 49\,000 \text{ €}$. Tavi ienākumi no 2% Zelta bonusa ir: $2\% \times 49\,000 \text{ €} = 980 \text{ €}$

Tāču aprēķini vēl nav galā, kā redzi H nav sasniegjis 7500 BP apjomu, kas nozīmē, ka Minimuma garantija tiks piemērota tev par labu.

Minimuma garantija:

2% Zelta bonusam Minimuma garantija tiek piemērota bonusa saņēmēja 1. līmenim. G ir vienīgais, kas tavā struktūrā ir kvalificējies 2% Zelta bonusam un H un I grupas pelna Zelta bonusu G. Tā kā tavas grupas 1. līmenis, ko veido A un B, ir sasniegjis nepieciešamo 7500 BP apjomu, tev tiek garantēts 2% Zelta bonuss pilnā apmērā.

Tāču ievēro, ka H nav sasniegjis nepieciešamo bonusa punktu apjomu. Tagad aplūkosim, kā Minimuma garantija kompensēs tev par G nepilnvērtīgo darbu, atbalstot H nepieciešamo 7500 BP sasniegšanā.

1. G ienākumi no 2% Zelta bonusa par J ir 150 € ($2\% \times 7500 \text{ €} = 150 \text{ €}$)

2. Tev tiek garantēti tādi paši ienākumi (150 €) no H. Tāču tavi reālie ienākumi no H ir $2\% \times 4000 \text{ €} = 80 \text{ €}$, tas nozīmē, ka līdz pilnam bonusam tev pietrūkst $150 - 80 = 70 \text{ €}$.

3. Šī trūkstošā summa 70 € tiks kompensēta no G ienākumiem no J un piešķirta tev, lai garantētu tev 2% Zelta bonusu pilnā apmērā. Tavi kopējie ienākumi no 2% Zelta bonusa: $980 + 70 = 1050 \text{ €}$

Oriflame piedāvātie materiāli

Mēs esam sagatavojuši īpašus materiālus, kas palīdzēs tev ieteikt un pārdot produktus, kā arī attstīt savu biznesu.

Materiāli pārdošanai



- 1 **Personīgā lapa**
Pilnīgs Oriflame zīmola e-komercijas risinājums.
- 2 **Sociālo mediju bibliotēka**
Attēli un teksti sociālo mediju satura veidošanai.
- 3 **Digitālais ādas diagnostikas rīks**
Saņem personalizētu Novage+ komplekta ieteikumu mazāk kā 2 minūšu laikā, atbildot uz dažiem vienkāršiem jautājumiem par savu ādu, ikdienas apkārtējo vidi un ādas kopšanas vēlmēm.

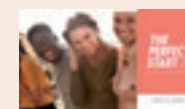


- 4 **Ādas kopšanas meistarklases prezentācija**
Prezentācija ādas kopšanas meistarklašu rīkošanai un vadīšanai, kā arī ādas kopšanas produktu pārdošanai.
- 5 **Wellosophy meistarklase**
Prezentācija, kuru rādīt Wellosophy meistarklašu laikā, lai pārdotu produktus un piesaistītu savai grupai jaunus cilvēkus.



- 6 **Wellosophy ceļvedis**
Ceļvedis par Wellosophy kategorijas produktiem un to lietošanu.
- 7 **Oriflame katalogs**
Jaunākie produkti un aktuālākie piedāvājumi.
- 8 **E-katalogs**
Dalies ar e-katalogu, tavi klienti pievienos produktus grozam vai reģistrēsies kā klienti vai sadarbības partneri.
- 9 **Wellness klubs**
Kopiena, kas tiekas reizi nedēļā, lai mācītos, dalītos un piedalītos 12 nedēļu programmā, kuras mērķis ir uzlabot veselību un dzīvesveidu.

Materiāli sponsorēšanai



- 10 **Oriflame iespēju video**
Video jaunu sadarbības partneru piesaistīšanai, lai radītu interesi par Oriflame.
- 11 **Oriflame iespēju prezentācija**
Iedvesmojošs veids, kā prezentēt Oriflame iespējas.
- 12 **Ideāls sākums – tavas pirmās 90 dienas**
Tavs Oriflame Līderis soli pa solim vedīs tevi ceļā, lai tu kļūtu par neatkarīgu Oriflame sadarbības partneri un attīstītu savu biznesu. Ieklausies viņa padomos, pirmām 90 dienām ir nozīmīga loma veiksmīgam startam.

Biznesa vadības instrumenti



- 13 **Mobilais birojs**
Aplūko savu biznesa pārskatu, uzzini aktuālākos jaunumus, kā arī informāciju par dažādām programmām, veic pasūtījumus un veido savu sadarbības partneru struktūru.
- 14 **Oriflame App**
Iegūsti informāciju par produktiem, veic pasūtījumus un seko to statusam.
- 15 **Business App**
Attīsti un vadi savu biznesu reālajā laikā.

Mēs rīkojamies saskaņā ar noteikumiem

Ja tu esi Oriflame sadarbības partneris, uz tevi attiecas Ētikas kodekss un darbības noteikumi. Kopā ar citām mūsu politikām un vadlīnijām, tie nosaka sistēmu, kas palīdzēs tev izdarīt pareizo izvēli savā biznesā ar augstu godprātības līmeni un stingru ētisko un morālo apziņu. Tāpēc mums visiem ir jāizjūt kopīga atbildība par ētikas kodeksa un darbības noteikumu ievērošanu.

Ja kādreiz sastopies ar rīcību, kas apdraud mūsu kodeksu vai noteikumus, mēs uzticamies, ka tu par to runāsi un palīdzēsi mums to novērst.

Papildus mūsu ētikas kodeksam, noteikumiem un citām politikām, piemērojamie likumi ir jāievēro vienmēr.

Mēs vēlamies ļaut cilvēkiem piepildīt savus sapņus, ceļot, baudīt mūsu produktus un izskatīties lieliski vēl vairāk nekā jebkad agrāk. Mūsu uzņēmēja gars palīdz mums būt labiem tajā, ko darām, un vienmēr censties sasniegt izcilību. Tu esi daļa no Oriflame globālās kopienas, un, ja mēs strādāsim kopā un atbalstīsim viens otru, mēs sasniegsim savu vīziju – kļūt par Nr.1. sociālās pārdošanas skaistumkopšanas uzņēmumu.



Oriflame politika

Ētikas kodekss un darbības noteikumi

Ir svarīgi iepazīties ar Oriflame Ētikas kodeksu (Kodekss) un Darbības noteikumiem (Noteikumi), jo tie ir neatņemama Sadarbības Partnera iesnieguma daļa.

Sadarbības partnerim ir jādarbojas saskaņā ar Kodeksu un Noteikumiem, kā arī jebkurām izmaiņām, ko nosaka Oriflame, publicējot tās Oriflame mājaslapā vai citādi to paziņojot sadarbības partnerim.

Oriflame ir tiesības nekavējoties anulēt jebkura sadarbības partnera statusu, ja tas ir sniedzis nepatiesu informāciju sadarbības partnera iesniegumā ar Oriflame, kā arī tad, ja tas ir pārkāpis Oriflame Kodeksu vai Noteikumus. Sadarbības partneri, kuru statuss ir anulēts, zaudē visas tiesības un priekšrocības, ko nodrošina Oriflame sadarbības partnera statuss, ieskaitot izveidoto sadarbības partnera struktūru. Kodekss un Noteikumi ir izstrādāti tavai aizsardzībai. To uzdevums ir nodrošināt visu sadarbības partneru darbību pēc vienotiem augstiem standartiem. Saskaņā ar Oriflame ētikas standartiem, sadarbības partneriem ir jāievēro visas tās valsts, kurā viņi darbojas Oriflame biznesā, likumdošanas prasības, pat ja atsevišķi nosacījumi nav iekļauti Kodeksā vai Noteikumos.



Oriflame Ētikas kodekss

Kā Oriflame Sadarbības Partneris es apņemos darboties saskaņā ar šādiem principiem:

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

ORIFLAME POLITIKA

Oriflame darbības noteikumi

1. Definīcijas

- A. „Oriflame sadarbības partneris” – šeit un tālāk apzīmēts neatkarīgais sadarbības partneris, neatkarīgi no nosaukuma un titula (ieskaitot, Menedžerus, Direktorus un augstāk).
- B. „Personīgā lapa” ir personīga tīmekļa vietne, kuru izstrādā un uztur Oriflame – sadarbības partneriem atsevišķos tirgos.
- C. „Oriflame” – Šajā dokumentā, ja nav norādīts citādi, ar vārdu Oriflame ir jāsaprot Oriflame Holdings BV.
- D. „Sponsorēšanas līnija” iekļauj sadarbības partneru, viņa vai viņas Sponsoru utt., līdz šī līnija beidzas pašā Oriflame.
- E. „Personīgā grupa” ir visi personīgi sponsorētie sadarbības partneri, neieskaitot 23% līmeni sasniegušos sadarbības partnerus un viņu grupas.
- F. „Grupa” ir visi jūsu sponsorētie sadarbības partneri, viņu sponsorētie sadarbības partneri utt., ieskaitot 23% grupas un to zarus.
- G. „Oriflame literatūra” ir Sadarbības partnera ieguvumi (ieskaitot sadarbības partneru uzvedības Noteikumus), Oriflame katalogi, u.c. izdevumi, kas ir drukāti vai kas ir publicēti Oriflame oficiālajā mājaslapā.
- H. “Sponsors” – Oriflame sadarbības partneris, attiecībā pret sadarbības partneri, kurš ir reģistrējies viņa („Sponsora”) struktūrā.

Vārdam, kas sākas ar lielo sākumburtu, bet nav minēts šajā nodaļā ir tieši tāda pati nozīme, kā iepriekšējā Sadarbības partneru ieguvumu izdevumā.

2. Reģistrācija

- 2.1. Topošo sadarbības partneri sponsorē jau reģistrēts Oriflame sadarbības partneris. Dažos gadījumos Oriflame var reģistrēt topošo sadarbības partneri grupā pēc savas izvēles.
- 2.2. Katram cilvēkam var vienlaikus būt tikai viena tiešā vai netiešā reģistrācija Oriflame kompānijā. Netiešā reģistrācija ir reģistrācija, kas iegūta pierēģistrējot sev piederošu firmu kā Oriflame sadarbības partneri.
- 2.3. Oriflame patur tiesības noraidīt jebkuru līguma iesniegumu vai atkārtotu līguma iesniegumu.
- 2.4. Lai kļūtu par sadarbības partneri, kandidātam ir jābūt pilngadīgam. Izņēmuma kārtā, par sadarbības partneri var kļūt no 16 gadu vecuma, ar rakstisku likumīgo vecāku vai aizbildņu atļauju.
- 2.5. Sadarbības partnera statuss var tikt piešķirts fiziskai personai, sabiedrībai ar ierobežotu atbildību un partneruzņēmumiem, veicot biznesa nodošanas procesu, kuru apstiprina Oriflame, ņemot vērā to, ka pusēm ir jābūt vai nu laulātiem, vai vecākiem un bērnam/bērniem. Juridiskai personai ir jānorāda fiziskās personas vārds, kas ir pilnvarota darboties tā vārdā, kā arī jebkādi šo pilnvaru ierobežojumi. Abiem partneriem ir kopējā atbildība un Oriflame parādu piedziņas gadījumā var griezties ar prasību pret jebkuru no pusēm.
- 2.6. Oriflame sadarbības partneris var atsaukt reģistrācijas līgumu ar Oriflame 30 dienu laikā pēc līguma slēgšanas (vai ilgākā laika posmā, ja to nosaka vietējā likumdošana) un pieprasīt veikto maksājumu par reģistrāciju, naudu par nepieciešamo starta komplektu vai produkciju.
- 2.7. Oriflame sadarbības partneris var pārtraukt darbojošos līgumu ar Oriflame jebkurā laikā, pēc tam kad pagājušas 30 dienas pēc līguma slēgšanas, iesniedzot rakstisku paziņojumu. Šajā gadījumā Oriflame nav pienākums veikt naudas atmaksu, kas minēta augstāk esošajā punktā 2.6, izņemot maksu par reģistrāciju.

- 2.8. Oriflame sadarbības partnera dalība beigsies reģistrācijas gadadienā.
- 2.9. Dalību var atjaunot, samaksājot ikgadējo dalības maksu, kas tiek iekļauta pirmajā rēķinā pēc reģistrācijas gadadienas.
- 2.10. Ja sadarbības partnera laulātais partneris vēlas pievienoties Oriflame, tad abus laulātos partnerus iespējams reģistrēt kā vienu komandu vai atsevišķi, bet šādā gadījumā sievas (vīra) struktūrā. Ja vīrs (sieva) tiek reģistrēts (-a) atsevišķi, tad līguma laušanas gadījumā, pievienojoties savai laulātajai partnerei (laulātajam partnerim), vienreizējā naudas prēmija par jaunā titula sasniegšanu tiek atskaitīta no vienreizējās naudas prēmijas par jauno titulu no tā laulātā partnera, kurš Oriflame ir reģistrējies pirmais.
- 2.11. Bijušie sadarbības partneri (vai to laulātie draugi) var atsākt darbību Oriflame saskaņā ar šādiem Noteikumiem:
 - a) ja sadarbības partneris ir izstājies no Oriflame, uzrakstot iesniegumu, un no tā brīža ir pagājuši vismaz 6 mēneši;
 - b) pamatojoties uz iepriekšminēto, jaunajā iesniegumā jānorāda, ka reiz jau esat bijis sadarbības partneris;
 - c) bijušais sadarbības partneris var atsākt darbību Oriflame nekavējoties un neinformējot par to, ka reiz jau bijis sadarbības partneris, ja viņa iepriekšējā darbība beigusies sadarbības partnera neaktivitātes (terminācijas) dēļ (nav bijuši pasūtījumi 12 mēnešus).
- 2.12. Oriflame ir tiesības terminēt Oriflame sadarbības partneri par Ētikas kodeksa un Izturēšanās noteikumu pārkāpšanu.
- 2.13. Oriflame ir tiesības uz laiku līdz pat 12 mēnešiem ar tūlītēju efektu apturēt Oriflame sadarbības partnera statusu, kamēr notiek izmeklēšana par Noteikumu pārkāpšanu.

ORIFLAME POLITIKA

Oriflame darbības noteikumu turpinājums

3. Sponsorēšanas līniju saglabāšana

3.1 Sadarbības partneriem, kas jau ir reģistrēti kā sadarbības partneri, ir tiesības vēlreiz reģistrēties citā sponsorēšanas līnijā tikai tad, ja viņi atsakās no sadarbības partnera statusa un iesniedz jaunu pieteikumu reģistrācijai saskaņā ar sadarbības partneru atkārtotas reģistrēšanās noteikumiem (skat. 2.11 punktu). Šajā gadījumā viņi atsakās arī no savas izveidotās Grupas, kura tiek novirzīta viņu sākotnējam Sponsoram.

3.2 Mainīt sadarbības partnera statusu no viena cilvēka uz otru iespējams tikai īpašos gadījumos ar Oriflame piekrišanu un pēc kompānijas ieskatiem.

3.3 Sadarbības partneris savu statusu var nodot tālāk saviem tuvākajiem radniekiem ar Oriflame piekrišanu un pēc kompānijas ieskatiem. Pirms tam ir jānosūta lūguma vēstule Oriflame. Sadarbības partneris, kas ir nodevis savu statusu citam atbilstoši šim noteikumam, var no jauna kļūt par sadarbības partneri, ja ir pagājuši vismaz seši mēneši, kopš sadarbības partnera statusa nodošanas.

3.4 Sadarbības partnera nāves gadījumā tā statusu var mantot tiešais mantinieks ģimenē saskaņā ar Noteikumu 6.4 punktu. Rakstisks pieprasījums ir jāiesniedz triju mēnešu laikā. Ja šāds pieprasījums nav iesniegts – statuss tiek anulēts. Ja viens sadarbības partnera kods piešķirts diviem radniekiem, iestājoties partnera nāves gadījumam, kods var tikt nodots citai personai, kas ir kopīgi reģistrēta. Statusa anulēšanas gadījumā, visi nepabeigtie maksājumi mirušajam sadarbības partnerim tiks pārskaitīti sadarbības partnera mantiniekam/-kiem. Lai veiktu maksājumu, Oriflame ir tiesības pieprasīt mantnieka statusa apliecinājuma dokumentus.

3.5 Sadarbības partnera grupas vai grupas daļas pārvietošana nav atļauta.

4. Sadarbības partnera pienākumi

Vispārīgi pienākumi

4.1 Oriflame Sadarbības partnerim ir jāpakļaujas visiem likumiem un Noteikumiem, kas attiecināmi uz viņa darbību, tajā skaitā likumiem par nodokļiem un normatīvajiem aktiem par nodokļu reģistrāciju un iesniegšanu. Sadarbības partnera darbība nedrīkst celt neslavu Oriflame vai sev pašam.

4.2. Sadarbības partnerim ir jāpilda darbības, kas nepieciešamas, lai aizsargātu visus klientu, potenciālo klientu, citu sadarbības partneru sniegtos personas datus, saskaņā ar likumiem, kas attiecas uz privātumu un datu aizsardzību.

Pienākumi pret pircējiem

4.3 Sadarbības partneri nedrīkst izmantot maldinošas vai negodīgas pārdošanas metodes.

4.4 Uzsākot komunikāciju ar pircēju, sadarbības partneriem ir uzreiz jāidentificē sevi un jāpaskaidro iemesls, kāpēc ir uzsākta komunikācija vai kāds ir pasākuma mērķis. Sadarbības partneriem visos komunikācijas kanālos, piemēram, e-pastā, mājaslapā, sociālo mediju lapās utt. ir jānodrošina savas identitātes pārskatāmība sadarbības partnera statusa ietvaros. Ir jānorāda precīzs vārds, uzvārds un kontaktinformācija, kā arī informācija, ka sūtītājs nav oficiāls Oriflame pārstāvis. Vietās, kur tiek apliecināta jūsu identitāte, piemēram, e-pasta parakstā, vizītkartē, mājaslapā, sociālo mediju lapā u.c., pirms frāzes "Oriflame sadarbības partneris" ir jāpievieno vārds "Neatkarīgs".

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

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

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

4.8 Sadarbības partneri nedrīkst izmantot nepatiesas, novecojušas vai citādi nepiemērotas atsauksmes, kas nav saistītas konkrētajiem piedāvājumiem vai kas var maldināt pircēju.

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

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

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

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

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

4.14 Sadarbības partneris nedrīkst mudināt personu iegādāties produktus, pamatojoties uz to, ka klients var samazināt vai atgūt pirkuma cenu, nosūtot potenciālus pircējus pie sadarbības partnera, lai veiktu līdzīgus pirkumus, ja šāds cenas samazinājums vai atgūšana ir atkarīga no kāda nākotnes notikuma.

4.15 Sadarbības partnerim ir laicīgi jāizpilda un jāpiegādā klienta pasūtījumi.

Pienākumi pret citiem sadarbības partneriem

4.16. Sadarbības partneri nedrīkst pārvilināt cilvēku, kas vēlas kļūt par sadarbības partneri no cita sadarbības partnera, kā arī nedrīkst pārvilināt sadarbības partneri no cita sadarbības partnera Sponsorēšanas līnijas.

ORIFLAME POLITIKA

Oriflame darbības noteikumu turpinājums

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

4.18. Sadarbības partneris nedrīkst pieprasīt samaksu citiem sadarbības partneriem vai potenciālajiem sadarbības partneriem par materiāliem vai pakalpojumiem, ko nav izstrādājusi/atļāvusi kompānija Oriflame, izņemot maksu, kas nepieciešama, lai segtu izmaksas, kas ir tieši saistītas ar sadarbības partneru rīkotām, brīvprātīgi apmeklējamām apmācībām vai tikšanās reizēm.

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

4.19. Sadarbības partneriem, sazinoties ar citiem sadarbības partneriem, ir jāievēro pieklājības normas un saziņai jāizvēlas saprātīgs laiks, lai izvairītos no ielaušanās personīgajā dzīvē.

4.20. Oriflame saviem sadarbības partneriem nenosaka minimālā pasūtījuma apjomu nedz pēc summas, nedz pēc apjoma, tāpat arī sadarbības partneri nedrīkst mudināt vai piespiest

sadarbības partnerus, kurus viņi sponsorē, pasūtīt produkciju no sevis, noteikt minimālā pasūtījuma apjomu un piespiest veidot produkcijas uzkrājumus. Visiem sadarbības partneriem ir tiesības pasūtīt produkciju jebkurā daudzumā tieši no Oriflame. Katram sadarbības partnerim ir tiesības izlemt, vai viņš/viņa vēlas turēt produkcijas krājumus mājās, izvērtējot gaidāmo pārdošanas apjomu/pieprasījumu. Sadarbības partneri nedrīkst pieprasīt vai mudināt citus sadarbības partnerus iegādāties nesamērīgi daudz produktu vai pārdošanas palīgmateriālu, lai veidotu produkcijas uzkrājumu. Sadarbības partneri nedrīkst veidot lielāku produkcijas uzkrājumu, nekā viņi varētu pamatoti pārdot vai patērēt.

4.21. Sadarbības partneri nedrīkst izmantot Oriflame tīklu, lai izplatītu mārketinga materiālus, produktus un pakalpojumus, kurus Oriflame nav oficiāli apstiprinājusi un kas neatbilst Oriflame politikai un procedūrām.

4.22. Sadarbības partneri nedrīkst sistemātiski piesaistīt vai pārvilināt tiešos tirgotājus no cita uzņēmuma.

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

4.24. Sadarbības partneri nav darba attiecībās ar Oriflame. Stāstot citiem par Oriflame iespējām, sadarbības partnerim ir skaidri jāizklāsta šī biznesa neatkarīgo saistību modelis un tas, ka netiek noslēgtas darba attiecības ar Oriflame.

4.25. Sadarbības partnerim nav nekādas tiesības uzņemties saistības Oriflame vārdā. Sadarbības partneris uzņemsies visas saistības, kas radušās nepareizas informācijas rezultātā.

4.26. Sadarbības partnerim nav tiesību izņemt pasūtījumu uz cita sadarbības partnera vārda bez tā rakstiskas pilnvaras.

4.27. Veidojot personīgo grupu, sadarbības partnerim ir jāinformē visi jaunie sadarbības partneri par pēcapmaksas un maksāšanas noteikumiem.

4.28. Kļūstot par Sponsoru, sadarbības partnerim ir jāapmāca un jāmotivē visi viņa/viņas personīgi sponsorētie sadarbības partneri.

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

4.30. Oriflame sadarbības partneris nedrīkst iesaistīties sociālo tīklu diskusijās, kuras cilvēkus ved maldināšanā par kompāniju, produkciju, servisu, kas varētu kaitēt kompānijas reputācijai.

5.3. Sadarbības partneris ir neatkarīgs no Oriflame. Vienīgais nosaukums, ko var lietot uz vizītkartēm, citiem drukātiem materiāliem, vai internetā ir „Neatkarīgs sadarbības partneris”, vai „Neatkarīgs Oriflame sadarbības partneris”. Tie, kas ir kvalificējušies Menedžera līmenim, var lietot nosaukumu "Neatkarīgs sadarbības partneris – Menedžeris", un tie, kas ir kvalificējušies Direktora līmenim, var lietot "Neatkarīgs sadarbības partneris – Direktors".

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

Sadarbības partneri var vadīt datu plūsmu uz Oriflame oficiālajām mājaslapām, blogiem un citām vietnēm. Oriflame patur tiesības iepriekš pieprasīt apstiprināt materiālu, kas tiks publicēts. Sadarbības partneru uzvedības noteikumi internetā sīkāk izklāstīti 122.-123. lpp.

5.5. Oriflame preču zīmes, logo un nosaukums ir “Oriflame Cosmetics A.G.” īpašums un sadarbības partneri tos izmantot drukātos materiālos vai internetā drīkst tikai ar Oriflame rakstisku piekrišanu. Ja piekrišana ir saņemta, nosaukumu un logotipu drīkst lietot tā, kā to noteikusi Oriflame kompānija.

5.6. Nevienam sadarbības partneris bez Oriflame rakstiskas atļaujas nedrīkst ražot vai iepirkt jebkādu produkciju, uz kuras ir Oriflame tirdzniecības zīme vai logo, no kāda cita avota, izņemot Oriflame.

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

5. Citi noteikumi un principi

5.1. Oriflame taktika neparedz kādas teritoriālas vai citādas privilēģijas. Nevienam sadarbības partnerim nav tiesību piešķirt, pārdot vai nodot citam teritoriju vai privilēģiju. Jebkurš sadarbības partneris var darboties jebkurā valsts daļā.

5.2. Oriflame sadarbības partnerim obligāti ir jāņem vērā, ka Oriflame kompānija nedarbojas visās pasaules valstīs, līdz ar to stingri ievērotie pienākumi saistībā ar drošību un produktu reģistrāciju un citām prasībām ir pielāgoti tikai tām valstīm, kurās Oriflame darbojas. Oriflame neuzņemas atbildību par kaitējumu, prasībām un pretenzijām, kas radušies par vai no Oriflame sadarbības partnera, kurš ir realizējis produkciju valstī, kurā Oriflame kompānija nedarbojas. Šādu pretenziju gadījumā pilnu atbildību uz sevis uzņemas pats Oriflame sadarbības partneris.

ORIFLAME POLITIKA

Oriflame darbības noteikumu turpinājums

5.8. Neviena sadarbības partneris nedrīkst pārdot, pirkt, rādīt vai izstādīt Oriflame produkciju mazumtirdzniecības vietās, internetveikalā vai izsoļu vietnē, piemēram, Ebay vai līdzīgās. Šādā veidā nedrīkst pārdot arī Oriflame literatūru, lestādes, kas funkcionāli nav mazumtirdzniecības iestādes, kā kosmētiskie kabineti, drīkst produkciju izstādīt un lietot, bet ne pārdot.

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

5.10. Surogātziņu izplatīšana (kad kāds masveidā sūta neaicinātas ziņas, izmantojot elektroniskās saziņas sistēmas) ir stingri aizliegta. Sadarbības partnerim jāierobežo gala patērētājiem sūtīto reklāmas e-pastu daudzums, lai katrs individuālais saņēmējs nesaņemtu vairāk kā vienu e-pasta vēstuli nedēļā. Šādas vēstules nedrīkst sūtīt Oriflame vārdā, tāpēc sūtītājs uzņemas pilnu atbildību par to saturu.

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

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

5.13. Oriflame ir tiesības jebkurā laikā samazināt jebkuru sadarbības partnerim izmaksājamo komandas bonusu vai prēmiju, lai nosegtu sadarbības partnera laikā neapmaksāto kredītu.

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

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

5.16. Sadarbības partnerim, kas ir iesaistījies kaut kāda veida juridiskā vai citā strīdā vai darbībā, kas varētu negatīvi ietekmēt Oriflame darbību vai tās reputāciju, ir jāziņo par to Oriflame.

5.17. Oriflame ir tiesības papildināt vai pārskatīt Oriflame sadarbības partneru ieguvumus, kvalifikācijas kritērijus vai ētikas Kodeksu un ieviest tos nekavējoties.

6. Direktoru un augstāku titulu tiesības un pienākumi

Papildus visiem iepriekš minētajiem darbības noteikumiem, kas jāievēro visiem sadarbības partneriem, turpmāk aprakstītie noteikumi ir izstrādāti īpaši Oriflame Direktoriem. Jebkuram īpašo Noteikumu pārkāpumam seko tūlītēja Direktora vai sadarbības partnera privilēģiju pārtraukšana, tajā skaitā atlaides par apjomu un prēmiju izmaksāšana, vai pat sadarbības partnera statusa anulēšana.

6.5. Direktoram (un augstākiem tituliem) ir jāievēro visi Oriflame pieņemtie papildu noteikumi un norādījumi.

7. Pretenziju izvirzīšanas procedūra

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

6.1. Oriflame Direktoram (un augstākam titulam) katru kataloga periodu ir jārupējās par savu grupu un tās sadarbības partneriem:
a) sponsorējot savā grupā jaunus sadarbības partnerus un nepārtraukti paplašinot savu grupu;
b) palīdzot, sniedzot padomus un motivējot Personīgās grupas biedrus;
c) rīkojot periodiskas sanāksmes, lai apmācītu un motivētu;
d) vadot savas grupas sadarbības partneriem biznesa apmācības;
e) uzturot pastāvīgu kontaktu, informējot sadarbības partnerus par sanāksmju datumiem, tikšanās vietām, jaunumiem produkcijas klāstā, apmācībām utt.;
f) piedaloties visos semināros un sanāksmēs;
g) sekojot, lai tiktu ievērots Oriflame Ētikas kodekss un Noteikumi. Esiet piemērs saviem sadarbības partneriem!
h) piedalieties Oriflame biznesa konsultācijās, uz kurām jūs aicina reģionālie pārdošanas menedžeri.

6.2. Oriflame Direktori (un augstāki tituli) nedrīkst
a) pārstāvēt nevienu citu sociālās vai tiešās tirdzniecības firmu, produktu vai izdevību;
b) piedalīties vai reklamēt jebkuru partnermārketinga programmu;
c) reklamēt citu uzņēmumu skaistumkopšanas vai uztura produktus un zīmolus.

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

6.4. Direktora (un augstāku titulu) nāves gadījumā viņa titulu var mantot tuvākais radnieks saskaņā ar attiecīgās valsts tiesību aktiem. Oriflame kompānijā ir jāiesniedz rakstisks iesniegums ne vēlāk kā 3 mēnešus no nāves brīža, pretējā gadījumā reģistrētā Direktora statuss tiks dzēsts. Skaidrības labad Direktora statusa likumīgajam saņēmējam jāpiekrīt un jāievēro noteikumi un nosacījumi, kas attiecas sadarbības partneriem.

ORIFLAME POLITIKA

Uzvedības noteikumi internetā

Dotie sadarbības partnera darbības principi nosaka arī Oriflame sadarbības partnera uzvedības noteikumus internetā, kas neļauj pārkāpt Oriflame kompānijas autortiesības un ar tām saistītos likumus un esošās vienošanās.

1. Vispārīgie Noteikumi

Oriflame piedāvā sadarbības partneriem iespēju radīt savu personīgo lapu, tāpat arī centralizēt interneta pārdošanas instrumentus un produktu pārdošanas veicināšanu, un Oriflame biznesa iespējas internetā.

Šobrīd šīs aplikācijas ir vienīgais oficiālais atļautais digitālais instruments, kas ļauj sadarbības partneriem piedāvāt un pārdot produkciju patērētājiem.

Tāpat arī sadarbības partneri var veidot personīgās lapas, informācijas apmaiņai par viņu darbībām, produkciju un Oriflame biznesa iespējām, bet šie plašsaziņas līdzekļi skaidri liek saprast, ka tās nav Oriflame kompānijas oficiālās mājaslapas.

Obligāti ir jābūt redzamai norādei uz individuālās lapas īpašnieku un viņa kontaktinformācijai.

Ja tiek ievietoti citāti no Oriflame tekstiem, ir jānorāda atsaucē uz oficiālajiem avotiem.

Sadarbības partneriem nav atļauts nodarboties ar Oriflame produktu komerciju jebkādā citā elektroniskā veidā, izņemot kompānijas izstrādātās un oficiālās aplikācijas.

Sadarbības partneriem nav atļauts publicēt ar autortiesībām aizsargātu informāciju vai citus materiālus, nesāņemot atļauju no autortiesību īpašnieka.

Sadarbības partneri nedrīkst izmantot Oriflame zīmolu, lai popularizētu politiskos uzskatus vai reliģisko pārliecību.

Sadarbības partneri nedrīkst publicēt rupju, aizvainojošu, vulgāru, neķītru, ļaunprātīgu, zaimojošu draudošu, rasu vai etniski naidīgu vai citādi aizskarošu vai nelikumīgu informāciju vai materiālus.

Sadarbības partneri nedrīkst atklāt informāciju par produktiem, kas vēl nav izziņoti, klientu datiem vai jebkāda cita veida konfidencialu informāciju.

2. Domēna nosaukums

Sadarbības partneri nedrīkst reģistrēt domēna nosaukumu, kas satur vārdu “Oriflame”. Sadarbības partneri nedrīkst reģistrēt sociālo mediju lapu ar vārdu un attēlu, kas var maldināt patērētāju, liekot domāt, ka lapa ir oficiālā Oriflame lapa:

- Sociālo mediju, piemēram, Facebook, draugiem.lv, Instagram lapas/grupas nosaukumam un attēlam jābūt skaidri norādītam, lai neradītu aizdomas, ka šīs ir oficiālais Oriflame profils. Kā arī jābūt skaidri norādītam, ka to vada indivīds, piemēram, “Annas Oriflame Grupa” ar Annas personīgo fotoattēlu.

3. Prasības sadarbības partnera mājaslapai

Sadarbības partnerim, kuram ir sava mājaslapa un kurš vēlas uzsvērt savu saikni ar Oriflame, jāpārliedz, lai būtu skaidri saprotams, ka viņš ir:

- a) Neatkarīgs Oriflame produkcijas sadarbības partneris vai
 - b) Neatkarīgs Oriflame sadarbības partneris vai
 - c) Neatkarīgs Oriflame skaistumkopšanas sadarbības partneris.
- Šī informācija skaidri redzamā vietā jāpublicē mājaslapas sākumā, kā arī atrunas sadaļā, kas ir redzama visās mājaslapas lapās. Nosaukumam un kontaktinformācijai būtu jābūt pieejamai tīmekļa vietnē. Ja sadarbības partnerim ir mājaslapa, kas nav saistīta ar Oriflame, tad uz to šie noteikumi neattiecas.

4. Saturs un atsaucē

Stingri aizliegts kopēt materiālus no Oriflame oficiālās mājaslapas un publicēt tos ar savu vārdu. Ja materiāli sadarbības partnera personīgajā mājaslapā ir saistīti ar saiti uz Oriflame mājaslapas saturu, šai atsaucēi ir jābūt skaidri norādītai.

5. Fotografijas un attēli

Sadarbības partneri nedrīkst piesavināties bilžu un animētu bilžu materiālus no oficiālās Oriflame mājaslapas un publicēt to savā lapā. Visi materiāli ir aizsargāti ar autortiesību aizsardzības likumu, un Oriflame kompānijai ir ekskluzīvas tiesības to lietošanai. Šīs tiesības nepāriet Oriflame sadarbības partneriem.

- Animētas bildes, video u.c. var izmantot, daloties ar informāciju, ja šāda iespēja ir pieejama. Dalīšanās ar informāciju nodrošina automatisku norādi uz avotu.
- Modeļu attēli vai personas. Var izmantot, daloties ar informāciju, ja šāda iespēja ir pieejama. Dalīšanās ar informāciju nodrošina automatisku norādi uz avotu.
- Attēli ar Oriflame produktiem. Drīkst izmantot, ja ir redzama atsaucē uz avotu, piemēram, www.oriflame.com 2019.
- Jebkādas pretenzijas, kuras trešā puse izvirza pret Oriflame attiecībā uz intelektuālā īpašuma izmantošanas pārkāpumu, ko veicis sadarbības partneris, tiks nodotas sadarbības partnerim.

6. Oriflame logotips

Sadarbības partneri nedrīkst izmantot Oriflame logotipu.

7. „Dalīties ar draugiem ” sociālajos tīklos un blogošana

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

8. Meklēšanas mārketing

Sadarbības partneri var patstāvīgi nodarboties ar kontekstuālu reklāmu un meklēšanas mārketingu, piemēram, ar Google Adwords servisa palīdzību, ar Noteikumu, ka tiks ievēroti Oriflame sadarbības partnera uzvedības noteikumi internetā. Papildus tam:

- reklāmā vajag būt atspoguļotam, ka to ir
- radījis neatkarīgs Oriflame sadarbības partneris;
- virsraksts nevar ievest maldināšanā, ka reklāmu oficiāli ir ievietojusi Oriflame kompānija;
- “Oriflame” vai citus ar zīmolu saistītus vārdus, piemēram, “Novage+” vai “Wellosofhy,” ir aizliegts izmantot kā atslēgas vārdu.
- ir aizliegts apvienot Oriflame produktus ar citiem zīmoliem, piemēram, lai reklamēt mūsu produktus kopā ar Avon vai L’Oréal.

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

9. Maksa par apmācībām

Sadarbības partneris nedrīkst pieprasīt samaksu citiem sadarbības partneriem vai potenciālajiem sadarbības partneriem par tiešsaistes apmācībām un vebināriem, izņemot gadījumus, kas minēti Oriflame Ētikas kodeksa 4.18 paragrāfā.

10. Pārdošana tiešsaistē

Sadarbības partneri Oriflame produkciju tiešsaistē drīkst pārdot, tikai izmantojot Oriflame apstiprinātas aplikācijas. Nevieni sadarbības partneris nedrīkst pārdot Oriflame produkciju internetveikalā vai tiešsaistes tirgošanās vietnēs, piemēram, Amazon, Ebay vai līdzīgās.

11. Surogātziņu izplatīšana

Surogātziņu izplatīšana (kad kāds masveidā sūta neaicinātas ziņas, izmantojot elektroniskās saziņas sistēmas) ir stingri aizliegta.

Uzrunājot pircēju, potenciālo klientu vai sadarbības partneri...

...kā vajadzētu rīkoties

- Identificē sevi un Oriflame
- Paskaidro komunikācijas mērķi un to, kādus produktus Oriflame piedāvā;
- Mēģini atbildēt uz visiem jautājumiem godīgā, patiesā un saprotamā veidā;
- Sniedz tikai Oriflame apstiprinātu informāciju par produktiem. Sniedz kontaktpersonai norādi uz Oriflame mājaslapu, kur var uzzināt vairāk par produktiem un to iedarbību;
- Ja tev nav zināma atbilde uz jautājumu vai neesi par to pārliecināts, pasaki, ka sazināsies ar Oriflame pārdošanas atbalsta speciālistiem, lai to noskaidrotu. Pēc tam sazinies ar klientu, lai sniegtu atbildi.
- Cieni citu privātumu un citus personīgus ierobežojumus, kas citiem var būt (piemēram, laiks, vieta, vecums, fiziskais stāvoklis);
- Pārtrauc sarunu un dodies projām, ja tev to palūdz;
- Ievāc un/vai uzglabā klientu vai potenciālo klientu personas datus tikai tad, ja tas ir nepieciešams. Izmanto un aizsargā šos personas datus saskaņā ar privātuma un personas datu aizsardzības likumiem.
- Izmanto VDAR (Vispārīgās datu aizsardzības regulas) e-mācības neatkarīgiem Oriflame sadarbības partneriem, lai uzzinātu par ES dzīvojošo klientu personas datu ievākšanu un uzglabāšanu.

Pārdodot Oriflame produktus:

- Informē klientu par pareizo produktu cenu, maksāšanas nosacījumiem un piegādes laiku;
- Pārdošanas brīdī nodod klientam rakstisku pasūtījuma formu;
- Informē klientu par atteikuma tiesību periodu, kas nosaka, ka noteiktā laika posmā iespējams atcelt pasūtījumu, kā arī par tiesībām atgriezt produktus, kuri ir vēlreiz pārdodami kā nelietoti, un saņemt par tiem naudas atmaksu; Informē klientu par Oriflame garantijām, pēc pārdošanas pakalpojumiem un pretenziju izskatīšanas procedūrām.

Runājot ar potenciāliem sadarbības partneriem:

- Informē, ka faktiskie ienākumi un pārdošanas apjoms dažādiem cilvēkiem atšķiras un ir atkarīgs no pārdošanas prasmēm, ieguldītā laika un līdzekļiem, kā arī citiem faktoriem;
- Sniedz pietiekami izsmeļošu informāciju, lai viņi varētu pienācīgi izvērtēt peļņas iespējas.
- Tu vienmēr vari atgādināt, ka Oriflame ir cienījama sociālās pārdošanas kompānija, kas koncentrējas uz inovatīvu produktu attīstību ilgtspējīgā veidā. Oriflame piedāvā kvalitatīvus produktus un iespēju veidot biznesu. Biznesa iespējas sniedz neatkarīgu, aizraujošu un elastīgu veidu, kā uzlabot finansiālo stāvokli, vienlaikus attīstot dažādas prasmes un uzlabojot pašapziņu.

...kā nevajadzētu rīkoties

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

Oriflame Sadarbības partnera ieguvumu termini un definīcijas

Šeit vari atrast galvenos terminu un koncepciju skaidrojumus attiecībā uz Sadarbības partnera ieguvumiem.

AKTĪVS SADARBĪBAS PARTNERIS: Sadarbības partneris, kurš veicis pasūtījumu esošā kataloga periodā.

AKTIVITĀTE: Sadarbības partneru, kas veikuši pasūtījumu esošā kataloga periodā, skaits izteikts procentos.

BONUS! Atalgojums, ko var iegūt, piesaistot citus cilvēkus pievienoties Oriflame un attīstot Līderus.

BONUSA PUNKTI (BP): Jebkurš Oriflame produkts ir novērtēts ar konkrētu bonusa punktu skaitu. Dārgākiem produktiem un īpašiem komplektiem ir lielāks BP skaits.

BONUSA PUNKTU PĀRRĒKINA TABULA: Tabula, kurā attēlots, kā bonusa punkti tiek pārrēķināti komandas bonusa līmenī.

BIZNESA VĒRTĪBA (BV): Produktu vērtība naudas izteiksmē kataloga cenās, no kuras atņemta vidējā atlaide, tostarp tūlītējā atlaide un citas attiecīgās atlaides, PVN un citi nodokļi. Komandas bonusa apjoms par grupas pasūtījumiem tiks aprēķināts kā procentuālā daļa no kopējās BV. Dažiem produktiem, piemēram, pārdošanas rīkiem un aksesuāriem, BV ir samazināta vai nav noteikta vispār, šīs atšķirības var atrast Oriflame tīmekļa vietnē.

NAUDAS PRĒMIJA: Tu saņemsi vienreizēju naudas prēmiju katru reizi, kad sasniegsi jaunu sadarbības partnera līmeni, sākot ar Direktora titulu.

KATALOGA PERIODS: Kataloga periods var būt 21 diena, 14 dienas, viens mēnesis vai jebkurš cits Oriflame noteikts laika periods. Kataloga periods tiek izmantots, lai aprēķinātu komandas bonusu apjomu, kvalifikāciju tituliem, kvalifikāciju konferencēm un kataloga piedāvājumu nosacījumu izpildīšanu.

KOMANDAS BONUSS: Tas ir bonuss 3%–23% apmērā par personīgās grupas pasūtījumiem. Tu vienmēr saņemsi lielāko summu, salīdzinot 10% komandas bonusu par tevis tieši sponsorēto sadarbības partneru un klientu (tavs pirmais līmenis**) pasūtījumu neto vērtību un komandas bonusu 3–23% apmērā par tavas grupas kopējiem pasūtījumiem no biznesa vērtības.

KOMANDAS BONUSA LĪMENIS: Šis termins attiecas uz procentuālo līmeni (no 3% līdz 23%), ko vari saņemt par saviem grupas pasūtījumiem. **KLIENTS:** Jebkura fiziska persona, neatkarīgi no tā, vai tā ir vai nav reģistrēta Oriflame, kas pasūta Oriflame produktus un kas, to darot, pilnībā vai galvenokārt darbojas ārpus savas tirdzniecības, uzņēmējdarbības vai profesijas.

KATALOGA CENA: Cena, kuru klients maksā par produktu.

KOMANDAS KODOLS Komandas kodols sastāv no sadarbības partneriem, kuri ir apņēmušies kļūt par Līderiem. Parasti to veido trīs līdz pieci sadarbības partneri Menedžera vai Direktora vadībā.

DIMANTA DIREKTORU ATZARS: Atzars ar sadarbības partneri jebkurā līmenī, ar sešām vai vairāk 23% līmeņa grupām.

DIMANTA KATEGORIJA: Šajā kategorijā ietilpst Dimanta Direktora, Vecākais Dimanta Direktors un Divkārsā Dimanta Direktora tituls.

DIREKTORU KATEGORIJA: Šajā kategorijā ietilpst Direktora, Vecākā Direktora, Zelta Direktora, Vecākā Zelta Direktora un Safīra Direktora tituls.

APAKŠGRUPAS: Visi sadarbības partneri, kas atrodas tavas grupas struktūrā.

VADOŠO DIREKTORU ATZARS: Atzars ar sadarbības partneri jebkurā līmenī, ar divpadsmit vai vairāk 23% grupām.

VADOŠĀ LĪMENA KATEGORIJA: Šajā kategorijā ietilpst Vadošais direktors, Vadošais Zelta direktors, Vadošais Safīra direktors un

Vadošais Dimanta direktors.

PIRMĀ LĪMENA SADARBĪBAS PARTNERI: Tie ir sadarbības partneri, kurus tu sponsorē tiešā veidā.

ZELTA DIREKTORU ATZARS: Atzars ar sadarbības partneri jebkurā līmenī, ar divām vai vairāk 23% grupām.

TŪLĪTĒJĀ ATLAIDE: Tā ir starpība starp kataloga cenām un sadarbības partneru cenām.

NEAKTĪVS SADARBĪBAS PARTNERIS: Sadarbības partneris, kurš nav veicis pasūtījumu pēdējo trīs katalogu periodos.

NEATKARĪGS ORIFLAME SADARBĪBAS PARTNERIS: Saukts arī par “sadarbības partneri”. Neatkarīgs sadarbības partneris ir ikviens, kura komandas bonusa līmenis ir no 0% līdz 9%.

NEATKARĪGS ORIFLAME DIREKTORS: Saukts arī par “Direktoru”. Šajā terminā ietilpst tituli no Direktora līdz augstākajam Direktora titulam, Safīra Prezidentam.

NEATKARĪGS ORIFLAME MENEDŽERIS Saukts arī par “Menedžeri”. Šajā terminā ietilpst tituli no 12% Menedžera līdz Vecākajam Menedžerim.

LĪDERIS: Šis termins attiecas uz Oriflame sadarbības partneriem, kas sponsorē citus sadarbības partnerus. Šajā terminā iekļauti visi līmeņi no 12% Menedžera līdz pat augstākajam Direktora titulam, Dimanta Prezidentam.

ATZARS: Atzaru veido tavas grupas 1. līmeņa sadarbības partneris un visa viņa apakšgrupa.

LĪMENIS: Visi sadarbības partneri tavā struktūrā ir sadalīti līmeņos.

MENEDŽERU KATEGORIJA: Šajā kategorijā ietilpst 12% Menedžera, 15% Menedžera, 18% Menedžera un Vecākā Menedžera tituls.

REĢISTRĒTS KLIENTS: Pircējs, kas ir bez maksas reģistrējies Oriflame kā klients, pārķ Oriflame produktus tiešsaistē un saņem visus reģistrētā Klienta ieguvumus.

MINIMUMA GARANTĪJA: Minimuma garantija nodrošina ieguldījumam proporcionālu atlīdzību. Tā nepieļauj situāciju, ka kāds ar nepietiekamu sniegumu (mazāk par 7500 BP savā personīgajā grupā) gūst peļņu no tava darba un tavām apakšgrupām.

PASŪTĪJUMA NETO VĒRTĪBA: ir produktu vērtība naudas izteiksmē kataloga cenās, atskaitot 20%, PVN un citus nodokļus. Tava komandas bonusa summa pirmajā līmenī tiks aprēķināta kā procentuālā daļa no kopējās pasūtījuma neto vērtības.

STRUKTŪRA: Oriflame sadarbības partnera ieguvumu ietvaros, šis termins attiecas uz visiem sadarbības partneriem tavās apakšgrupās, ieskaitot 23% grupas un to apakšgrupas.

ORIFLAME MACIŅŠ: Oriflame maciņš ir virtuāls konts klientiem un sadarbības partneriem, kurā tiek glabātas visas uzkrātās atlaides. Oriflame maciņā uzkrāto kopējo atlikumu var izmantot, lai samaksātu par nākamajiem pasūtījumiem. Oriflame maciņā uzkrātais atlikums, kurš tiek izmantots viena pasūtījuma apmaksai, nedrīkst pārsniegt 50% no tā vērtības. Ja Oriflame maciņā uzkrātais atlikums pārsniedz 50% no kāda pasūtījuma vērtības, pārsniegtā summa tiks saglabāta un būs pieejama izmantošanai nākamajiem pasūtījumiem. Oriflame maciņa atlikumu var redzēt mobilajā birojā un Oriflame lietotnēs.

PERSONĪGĀ GRUPA (PG): Tava grupa, ko veido tieši un netieši sponsorēti klienti un sadarbības partneri, izņemot tās grupas, kas sasniegušas 23% līmeni.

PREZIDENTU KATEGORIJA: Šajā kategorijā ietilpst Prezidents, Vecākais Prezidents, Zelta Prezidents, Safīra Prezidents un Dimanta Prezidents.

REĢISTRĒTI KLIENTI UN SADARBĪBAS PARTNERI: Visi klienti un sadarbības partneri, kuriem ir personīgie bonusa punkti pēdējo 3 katalogu periodu laikā.

SPONSORS: Sponsors piesaista citus sadarbības partnerus, iepazīstina viņus ar Oriflame darbības principiem, apmāca viņus un sniedz viņiem atbalstu. Tu esi Sponsors savas grupas pirmā līmeņa sadarbības partneriem.

ATDALĪJUSIES 23% GRUPA: Kad tavas grupas 1. līmeņa sadarbības partneri sasniedz 23% komandas bonusa līmeni, viņi atdalās no tavas grupas un kopā ar savu apakšgrupu sadarbības partneriem kļūst par atdalījušos 23% grupu.

AUGSTĀKSTĀVOŠIE LĪMEŅI: Tavs Sponsors un visi sadarbības partneri, kas struktūrā atrodas virs tava Sponsora, ir augstākstāvošie līmeņi.

ORIFLAME SADARBĪBAS PARTNERU IEGUVUMI

Sadarbības partneru ieguvumi ir globāls mārketinga materiāls, kas pieder Oriflame Holdings BV. Šajā materiālā minētajiem piemēriem un apgalvojumiem ir tikai ilustratīvs raksturs, un tas ir paredzēts kā atbalsts biznesam ar Oriflame. Lai iegūtu pilnīgu informāciju par Oriflame sadarbības partneru ieguvumiem, kas ir spēkā konkrētajā tirgū, lūdzu, skatiet vietējos noteikumus un komerciālās programmas, kas ir spēkā konkrētajā tirgū, vai sazinieties ar vietējo klientu apkalpošanas centru.

IEGUVUMI

Šajā materiālā minētajiem apgalvojumiem un piemēriem par jebkādiem ieguvumiem ir tikai ilustratīva nozīme. Oriflame nesniedz nekādas garantijas attiecībā uz ienākumiem. Faktiskie ienākumi un pārdošanas apjoms dažādiem Oriflame sadarbības partneriem atšķiras un ir atkarīgs no pārdošanas prasmēm, pieredzes, ieguldītā laika un līdzekļiem, kā arī citiem faktoriem. Ieguvumi katrā tirgū var atšķirties vietējo mārketinga specifikas un noteikumu dēļ. Lai iegūtu pilnīgu informāciju par konkrētajā tirgū spēkā esošajiem sadarbības partneru ieguvumiem, iepazīsties ar konkrētajā tirgū spēkā esošajiem vietējiem noteikumiem un politiku, vai sazinies ar vietējo klientu atbalsta centru.

KONFERENČU PROGRAMMAS

Konferenču programmām katrā tirgū var būt atšķirības. Lai iegūtu pilnīgu informāciju par Oriflame konferenču programmām, kas ir spēkā konkrētā tirgū, lūdzu, skatiet vietējo konferenču programmu vai sazinieties ar klientu apkalpošanas biroju.

TULKOJUMI

Šis materiāls ir tulkots no angļu valodas. Gadījumā, ja pastāv jebkādas neatbilstības starp Noteikumu, Politikas un programmu aprakstu angļu valodā un tulkojumu vietējā valodā, noteicošie ir šīs valsts noteikumi.

Sadarbības partnera ieguvumi

KVALIFIKĀCIJAS KRITĒRIJI

SADARBĪBAS PARTNERIS

0% Sadarbības partneris
0–199 BP tavā personīgajā grupā.

3% Sadarbības partneris
200–449 BP tavā personīgajā grupā.

6% Sadarbības partneris
450–899 BP tavā personīgajā grupā.

9% Sadarbības partneris
900–1799 BP tavā personīgajā grupā

MENEDŽERU KATEGORIJA

12% Menedžeris
1800–2 999 BP tavā personīgajā grupā.

15% Menedžeris
3 000–4 999 BP tavā personīgajā grupā.

18% Menedžeris
5 000–7 499 BP tavā personīgajā grupā.

Vecākais Menedžeris
Vismaz 7500 BP tavā personīgajā grupā vai viena vai vairāk 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī un vismaz 3000 BP personīgajā grupā

DIREKTORU KATEGORIJA

Direktors
Vismaz 7500 BP tavā personīgajā grupā; vai viena vai vairāk 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī un vismaz 3000 BP tavā personīgajā grupā 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Vecākais direktors
Vismaz 7500 BP tavā personīgajā grupā un viena 23% līmeņa grupa pirmajā līmenī 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Zelta direktors
Divas 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī un vismaz 3000 BP tavā personīgajā grupā 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Vecākais Zelta direktors
Trīs 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī un vismaz 3000 BP tavā personīgajā grupā 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Šafīra direktors
Četras 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī un vismaz 3000 BP tavā personīgajā grupā 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

DIMANTA KATEGORIJA

Dimanta direktors
Sešas 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Vecākais Dimanta direktors
Astoņas 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Divkārsāis Dimanta direktors
Desmit 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

VADOŠĀ LĪMEŅA KATEGORIJA

Vadošais direktors
Divpadsmit 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Vadošais Zelta direktors
Divpadsmit 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī + 6 Zelta direktoru atzari 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Vadošais Safīra direktors
Divpadsmit 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī + 9 Zelta direktoru atzari 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Vadošais Dimanta direktors
Divpadsmit 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī + 12 Zelta direktoru atzari 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

PREZIDENTU KATEGORIJA

Prezidents
Divpadsmit 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī + 9 Zelta direktoru atzari un 3 Dimanta direktoru atzari 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

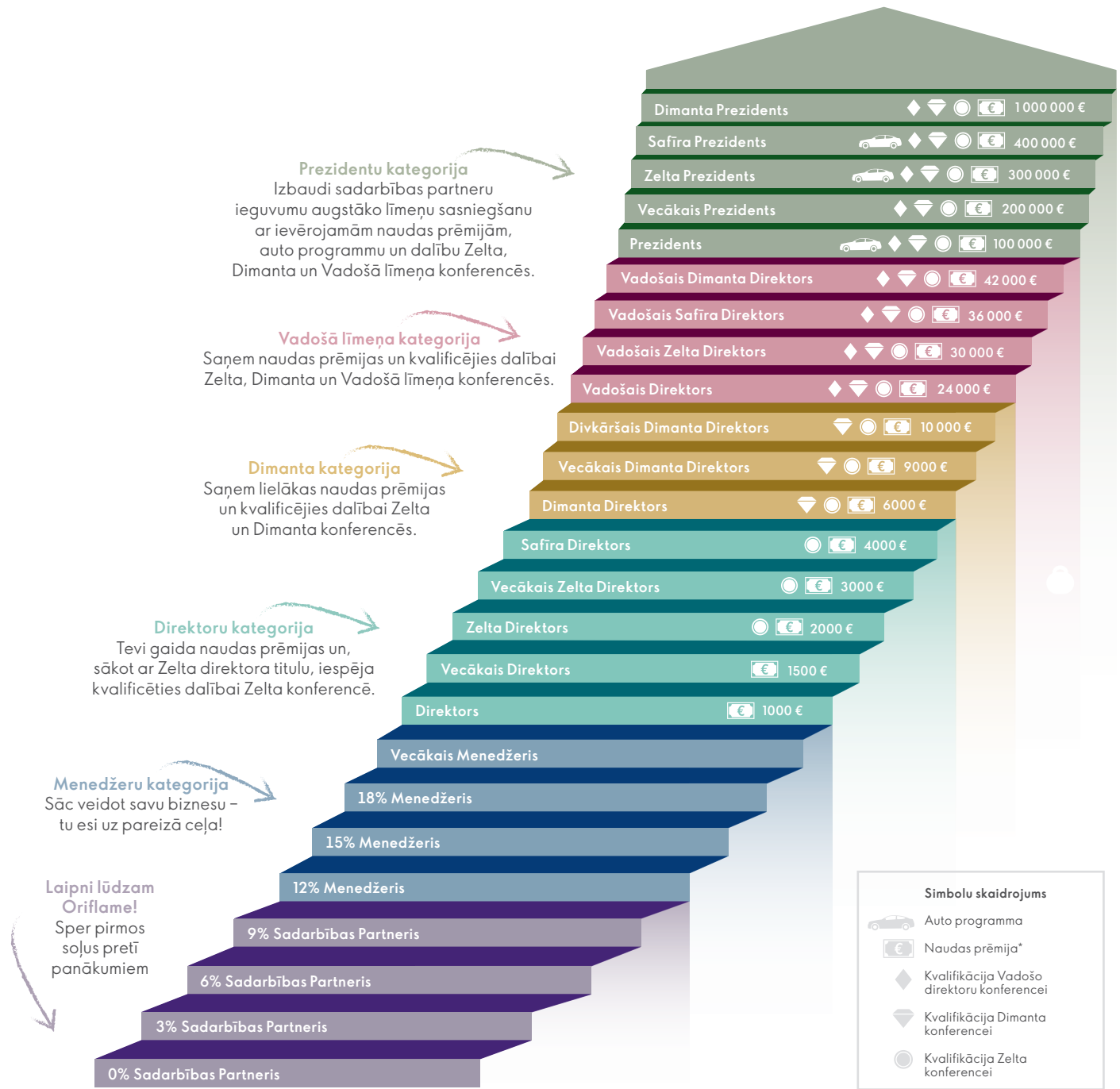
Vecākais prezidents
Divpadsmit 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī + 6 Zelta direktoru atzari un 6 Dimanta direktoru atzari 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Zelta prezidents
Divpadsmit 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī + 3 Zelta direktoru atzari un 9 Dimanta direktoru atzari 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Safīra prezidents
Divpadsmit 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī + 12 Dimanta direktoru atzari 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

Dimanta prezidents
Divpadsmit 23% līmeņa grupas pirmajā līmenī + 6 Dimanta direktoru atzari un 6 Vadošā direktora atzari 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā.

**Naudas prēmija ir atlīdzība par jauna titula iegūšanu, kas tiek izmaksāta divās daļās. Pirmā daļa tiks izmaksāta, kad tu kvalificēsies titulam 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā. Otrā daļa tiks izmaksāta, kad atkārtoti kvalificēsies tam pašam (vai augstākam) titulam 4 kataloga periodus 9 katalogu periodu laikā*





Paldies...

... par pievienošanos mums šajā aizraujošajā un ienesīgajā ceļojumā. Par ticību sev un mums. Par to, ka ieteici pirmo lūpu krāsu, skropstu tušu vai ādas kopšanas līdzekļu komplektu un pastāstīji par Oriflame biznesa iespēju kādai ģimenei, draugam un paziņai, palīdzot arī viņiem mainīt savu dzīvi uz labo pusi.