Vēl augstākiem sasniegumiem

ORIFLAME PANĀKUMU PLĀNS

ORIFLAME PANĀKUMU PLĀNS

ORIFLAME
SWEDEN

1. nodaļa: Par Oriflame
Mūsu zviedru mantojums, produkti, kultūra un filozofija.
4.–13. lpp.

2. nodaļa: kā nopelnīt ar Oriflame
Detalizēta informācija par četriem veidiem, kā pelnīt ar Oriflame.
14.–31. lpp.

3. nodaļa: Menedžeru kategorija
Uzzini vairāk par Oriflame lojālo klientu/Konsultantu sponsorēšanu un galvenajām aktivitātēm, kurām tev vajadzētu pievērst uzmanību.
32.–45. lpp.

4. nodaļa: Direktoru kategorija
Uzzini vairāk par komandas kodola veidošanu, par Oriflame prēmiju sistēmu un to, kā kvalificēties 4% Oriflame prēmijai, 1% Zelta prēmijai un 0,5% Safīra prēmijai.
46.–63. lpp.

5. nodaļa: Dimanta kategorija
Uzzini, kādas priekšrocības sniedz atrašanās Dimanta kategorijā un kā kvalificēties 0,25% Dimanta prēmijai un 0,125% Divkāršajai Dimanta prēmijai.
64.–77. lpp.

6. nodaļa: Vadošā līmeņa kategorija
Uzzini par priekšrocībām, konferencēm un naudas balvām, kas tev būs pieejamas, atrodoties Vadošā līmeņa kategorijā, un uzzini vairāk par 0,0625% Vadošo prēmiju.
78.–89. lpp.

7. nodaļa: Prezidentu kategorija
Uzzini, kādi tituli ietilpst Prezidentu kategorijā un kādas priekšrocības sniedz Oriflame Panākumu plāna augstākā līmeņa sasniegšana.
90.–99. lpp.

Globālo Līderu padome un slavas zāle
Top 15 Līderi katru gadu Stokholmā tiekas ar Oriflame vadību.
100.–103. lpp.

Panākumu plāna bibliotēka
Nodaļa ar terminu definīcijām, vienkāršiem pārskatiem, materiāliem un apmācībām, Ētikas kodeksu, uzvedības noteikumiem internetā un citu noderīgu informāciju.
104.–133. lpp.

Apsveicu

ar Līdera titula sasniegšanu un panākumiem Oriflame biznesā

Kopā ar Oriflame tu esi daļa no kā īpaša, un es vēlos tevi personīgi apsveikt un pateikties par līdz šim ieguldīto darbu.

Mums kā kompānijai ir unikāls skatījums uz skaistumu, kas lielākoties ir veidojies, balstoties uz mūsu zviedru mantojumu. Mums skaistums nav tikai ārējais izskats, bet arī tas, kā tu dzīvo un jūties. Laba veselība, skaista āda, iespēja izpaust savu būtību un gūt prieku ir ļoti nozīmīga Oriflame filozofijas daļa. Tā caurvij arī mūsu pieeju biznesam.

Tu savās rokās turi ceļvedi, kas ir tava panākumu atslēga Oriflame biznesā – tavu Panākumu plānu. Tajā atradīsi svarīgāko informāciju, kas palīdzēs tev veiksmīgi attīstīties kā Oriflame Līderim, veidot spēcīgu biznesu un sasniegt jaunus panākumu līmeņus. Tu vari pakāpties pa panākumu kāpnēm, cik augstu vien vēlies, tas ir atkarīgs no tevis. Tu varēsi izbaudīt Panākumu plāna priekšrocības jau no pirmajiem soļiem Oriflame. Jo tālāk tu attīstīsi savu biznesu un jo augstākus titulus tu sasniegsi, jo vairāk priekšrocību varēsi saņemt gan tu, gan tava ģimene.

Atceries, uz mums tu vari paļauties vienmēr – mēs esam šeit, lai tevi gan atbalstītu, gan kopā svinētu panākumus. Dosimies šajā aizraujošajā ceļojumā kopā un izbaudīsim ikkatru soli pretī panākumiem!

Magnuss Brannstroms

Magnuss Brannstroms
Oriflame izpilddirektors (CEO) un prezidents

"Zviedru dzīvesstils mani vienmēr ir iedvesmojis. Es pievienojos Oriflame, lai kļūtu neatkarīga, veidotu savu biznesu un izbaudītu savu ikdienas dzīvi. Esmu ļoti priecīga par to, ka man tas izdevās."

Giedre Dumbriene
Vecākā Direktore, Lietuva

"Oriflame iedrošināja mūs sapņot – ceļot, būt neatkarīgiem, vienmēr sasniegt savus mērķus un nekad neapstāties."

Vineta un Ilmārs Igaļi
Direktori, Latvija

Kāpēc tu pievienojies Oriflame?

"Es to uztvēru kā jaunu un aizraujošu izaicinājumu."

Pireta Raidoja
Vecākā Direktore, Igaunija

"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 bizness, taču vissvarīgākie ir cilvēki – tādi cilvēki kā tu, kuri uzsāk savu biznesu, maina savu dzīvi un seko saviem sapņiem!

Skaistums zviedru izpratnē

Tā kā kompānija nāk no Zviedrijas, mums ir atšķirīgs skatījums uz skaistumu. Mums tas nenozīmē tikai to, kā tu izskaties, bet arī to, kā tu dzīvo, jūties un rīkojies. Tas ir dzīvesveids: būt veselam, justies labi, izpaust sevi un priecāties par dzīvi. Būt pārliecinātam par sevi un apzināties savu vērtību, atrast dzīvē tik ļoti nepieciešamo iekšējo līdzsvaru.

...ir veselīgs dzīvesveids

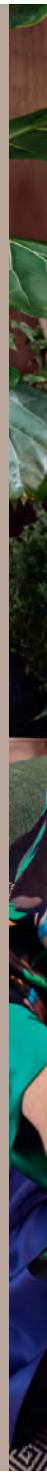
Kad tu jūties labi, tas ir redzams. Mēs uzskatām, ka, lai justos labi cilvēkam jābūt gan fiziski, gan sociāli aktīvam un jābauda dzīve. Tieši tāpēc mēs radām Wellness produktus, kas sniedz apsolītos rezultātus. Tāpat mēs domājam, ka, katru dienu izdarot kaut ko labu sev, tu vari uzlabot savu dzīvi ilgtermiņā.

...ir skaista āda

Veselīgai, starojošai, nevainojamai ādai vajadzētu būt pieejamai ikvienam. Tāpēc mēs meklējam iedvesmu dabā un mēģinām izmantot visu, ko tā sniedz, papildinot tās spēku ar jaunākajām inovācijām zinātnē. Kāds ir rezultāts? Droši un efektīvi ādas kopšanas risinājumi ikviena ādas tipa vajadzībām.

...ir pašizpausme

Mēs priecājamies par to, ka esam dažādi un augsti vērtējam katra cilvēka individuālo skaistumu, tāpēc esam šeit, lai palīdzētu ikvienam izpaust savu būtību tieši tā, kā tu vēlies. Tāpēc, veidojot produktus, mēs ievērojam jaunākās tendences un rūpējamies par to, lai tie būtu pieejami ikvienam. Jo skaistums nav greznība, tam ir jābūt pieejamam. Jo skaistums nav privātīpašniecisks, tas vēlas piederēt visiem, lai par to priecātos un novērtētu ik dienu!



VAIRĀK NEKĀ

3 miljoni

Iojālo klientu/Konsultantu vairāk nekā 60 valstīs piedāvā un pārdod Oriflame skaistumkopšanas un Wellness produktus

#1

tiešās tirdzniecības kompānija no Eiropas

Brāļi af Jokniki kompāniju dibināja Zviedrijā

1967. gadā

Mums ir vairāk nekā 50 gadu ilga pieredze skaistumkopšanas tiešās tirdzniecības jomā.

VAIRĀK NEKĀ

100

zinātnieku strādā pie inovatīvu produktu izstrādes un veidošanas

Vēl nebijusi skaistumkopšanas kompānija

No neliela biroja Stokholmas centrā līdz starptautiskai skaistumkopšanas kompānijai, kas darbojas vairāk nekā 60 valstīs – Oriflame tiešās tirdzniecības biznesa modelis ir kļuvis arvien spēcīgāks, un šobrīd mēs esam lielākā Eiropas tiešās tirdzniecības kompānija.

Tas viss aizsākās 1967. gadā, kad divi brāļi, Jonass un Roberts af Jokniki un viņu draugs Bengts Helstens izveidoja kompāniju, lai, iedvesmojoties no Zviedrijas dabas, piedāvātu visiem pieejamus augstas kvalitātes skaistumkopšanas produktus. Roberts un Jonass af Jokniki vienmēr ir izrādījuši cieņu un mīlestību pret dabu, tas bija viņu ieguldījums jau no pirmās dienas – mēs esam viena no pirmajām tiešās tirdzniecības skaistumkopšanas kompānijām, kas savos produktus izmantoja tieši no dabas iegūtas sastāvdaļas.

Arī tagad mēs turpinām izmantot augu ekstraktus, apvienojot tos ar jaunākajiem zinātnes atklājumiem, lai radītu drošus produktus ar ekoloģiski un ētiski pārbaudītām sastāvdaļām. Mums ir ļoti svarīgi būt par ilgtspējīgu kompāniju, tāpēc mēs nemitīgi meklējam veidu, kā samazināt savu ietekmi uz apkārtējo vidi.

Tiešās tirdzniecības modeļa būtība ir balstīta uz komunikācijas un personīgu ieteikumu spēku. Mēs uzskatām, ka ir svarīgi dalīties peļņā ar cilvēkiem, kuri iesaka mūsu produktus, tāpēc jau 50 gadu garumā mēs sniedzam iespēju miljoniem cilvēku visā pasaulē veidot savu biznesu un piepildīt savus sapņus.

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, Lojālajiem klientiem un 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 viena no Pasaules Bērnības fonda līdzdibinātājām**, ar kura palīdzību mēs sniedzam atbalstu pasaules visneaizsargātākajiem bērniem.

ORIFLAME FOUNDATION
EMPOWERING CHILDREN

Pelni naudu šodien un piepildi savus sapņus jau rīt

Mēs ticam, ka iespējai uzsākt savu biznesu vajadzētu būt pieejamai ikvienam un tai nevajadzētu prasīt pārmērīgi daudz līdzekļu. Mūsu biznesa iespējas piedāvā tev zema riska uzņēmējdarbību un ne tikai – par simbolisku pievienošanās maksu, tu vari sākt savu biznesu, pelnīt naudu jau no pirmās dienas un kļūt par daļu no starptautiskas cilvēku kopienas.

Tu izlem, kā skaistumkopšanas biznesu iekļaut savā dzīvesveidā, tu izvēlies, vai strādāt pusslodzi vai pilnu slodzi, un mēs tev palīdzēsim ar materiāliem un apmācībām, kas nepieciešami, lai tu gūtu panākumus.

Inovatīvi produkti

Tā kā Oriflame ir no Zviedrijas, mums ir svarīgi apvienot dabas un zinātnes spēku visā, ko mēs darām, lai varētu piedāvāt klientiem drošus, **uzticamus un efektīvus produktus.**

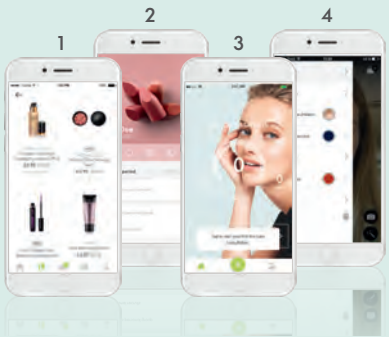
Mēs strādājam ar inovatīvām tehnoloģijām, lai tev piedāvātu plašu klāstu ar augstas kvalitātes skaistumkopšanas un Wellness kategorijas produktiem, neatkarīgi no tava personīgā stila vai atvēlētā budžeta. Visus mūsu produktus vari aplūkot gan mūsu mājaslapā, **gan drukātajā katalogā.**

Bezmaksas apmācības

Tā kā Oriflame ir no Zviedrijas, mēs uzskatām, ka apmācībām ir jābūt pieejamam ikvienam, lai ikviens varētu attīstīties gan profesionālajā, gan personīgajā jomā. **Oriflame Akadēmijā** tu uzzināsi par skaistumkopšanu, Wellness un biznesa attīstību. Šīs apmācības ir pieejamas gan tiešsaistē, gan klātienē.

Motivējošas programmas

Attīsti savu biznesu un saglabā pozitīvu aktivitāti savā grupā, izmantojot mūsu **atbalsta programmas un aizraujošos piedāvājumus.**



Oriflame aplikācijas

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

Digitālie materiāli

Mēs tev piedāvājam digitālo biroju, **lai tu varētu vadīt savu biznesu no mobilā tālruņa un strādāt jebkurā vietā.** Izmanto mūsu mobilās aplikācijas, piemēram, **Oriflame App** un **Business App**, kas ļaus tev vadīt savu biznesu un sekot līdzi tā izaugsmei. **Mūsu ādas kopšanas un make-up aplikācijas sniegs tev profesionālas konsultācijas, radīs profesionālāku iespaidu klientu acīs un maksimāli palīdzēs palielināt pārdošanas apjomu!**

Apceļo pasauli kopā ar mums

Attīstot savu biznesu, tu varēsi kvalificēties starptautiskiem ceļojumiem un iegūt iespēju apmeklēt **Oriflame konferences**. Tā ir lieliska iespēja kopā ar Oriflame ceļot uz satriecošām vietām, apmesties luksusa viesnīcās un gūt unikālu pieredzi.

Satiec līdzīgi domājošus Līderus no visas pasaules, un kopā priecājieties par jūsu panākumiem. Iegūsti jaunus draugu un ieklausies veiksmes stāstos, kas iedvesmos tevi sasniegt vēl nebijušu panākumu līmeni.

Esi daļa no mūsu starptautiskās kopienas

Tu esi Līderis – galvenais dalībnieks mūsu globālajā skaistumkopšanas kopienā – mēs esam starptautiska kompānija ar draudzīgiem, atbalstošiem un jautriem cilvēkiem no visas pasaules.

Mūs visus vieno interese par skaistumu, biznesu un iespējām izmainīt savu dzīvi. Iepazīsti jaunus cilvēkus, kopā apmeklējiet Oriflame pasākumus un apmācības, dalieties skaistumkopšanas padomos un sviniet savus panākumus.

Mēs tevi atbalstīsim

Mēs esam atbalstījuši savus Konsultantus un Līderus jau vairāk nekā 50 gadu garumā, tāpēc vari nešaubīties, ka kopā ar mums un mūsu Līderiem tu esi drošās rokās. Mēs tev sniegsim nepieciešamo atbalstu un būsim tavi mentori katrā solī, lai tu varētu attīstīt savu biznesu un piepildīt savus sapņus.

Tagad aplūkosim dažādos veidus, kā tu vari pelnīt naudu ar Oriflame!

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

Marselina Kostržicka
Dimanta Direktore, Polija

“Ir tikai pašsaprotami, ka palīdzu savai komandai attīstīties, mainīties uz labo pusi un atklāt savus sapņus. Man ļoti lielu gandarījumu sniedz brīdis, kad redzu viņu uzvaras un sapņu piepildījumus.”

Helina Gričuviene
Safīra Direktore, Lietuva

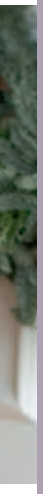
Kurš ir tavs mīļākais Oriflame mirklis?

“Atrodoties uz skatuves Oriflame pasākumos, es jūtu neaptveramu iedvesmu un brīnišķīgu enerģiju.”

Marve Meikare
Direktore, Igaunija

“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

Kā nopelnīt ar Oriflame

Iegūsti svarīgāko informāciju par Oriflame piedāvātajām iespējām un četriem veidiem, kā tu vari pelnīt.

Pelni jau šodien un veido biznesu savai nākotnei

Pirms detalizēti izskaidrot, kā pelnīt naudu ar Oriflame, vispārīgi aplūkosim četrus dažādus veidus, kā tu vari pelnīt.

1. Tūlītējā peļņa

Tā ir peļņa, ko tu gūsti, pārdodot produktus.

2. Atlaide par apjomu

Tu vari pelnīt atlaidi par apjomu no savas personīgās un savas grupas pārdošanas.

3. Prēmijas

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

4. Naudas balvas

Tu saņemsi vienreizēju naudas balvu katru reizi, kad tu sasniegsi jaunu Panākumu plāna līmeni, sākot ar Direktora titulu.

Aprēķini

Reālo peļņu varēsi redzēt, ieejot savā lojālā klienta/ Konsultanta profilā. Tas nozīmē, ka pašam nebūs jāveic aprēķini, ja vien pats to nevēlies.

Šajā un turpmākajās nodaļās minētie piemēri ir paredzēti, lai ilustrētu to, kā mēs aprēķinām tavu peļņu. Ņem vērā, ka faktiskie ienākumi un pārdošanas apjoms dažādiem cilvēkiem atšķiras un ir atkarīgs no pārdevēja prasmēm, ieguldītā laika un līdzekļiem, kā arī citiem faktoriem.

1. Tūlītējā peļņa

Tu nopelni starpību starp kataloga cenu (cenu, kuru tu redzi katalogā vai mājaslapā, neieejot savā profilā) un lojālā klienta cenu (cenu, kuru tu maksā par produktiem).

Iesaki un pārdod produktus

Kad tu sāc darboties kā Oriflame lojālais klients/Konsultants, tu apgūsti mūsu produktus un skaistumkopšanas pasauli. Pēc tam tu šīs zināšanas izmanto, lai ieteiktu produktus saviem ģimenes locekļiem, draugiem, kolēģiem un paziņām.

Mēs tev piedāvājam **vairākus materiālus**, kas palīdz pārdot – Oriflame katalogu, produktu ceļvežus un daudzus digitālos materiālus.

Tūlītējās peļņas aprēķins

Tūlītējo peļņu var aprēķināt divos veidos. Tu vari atņemt lojālā klienta cenu no kataloga cenas vai arī reizināt kataloga cenu ar 20%. Pa labi esošajos piemēros attēlotas abas metodes.

Piemērs – pārdodot vienu produktu

Tu pārdod vienu NovAge Ecollagen Wrinkle Power dienas krēmu.

Kataloga cena: 22,90 €
Lojālā klienta cena: 18,32 €
Tūlītējā peļņa:
22,90 € - 18,32 € = **4,58 €**
Vai 22,90 € x 0,20 (20%) = **4,58 €**

Piemērs – pārdodot ādas kopšanas komplektu

Tu pārdod vienu NovAge Ecollagen Wrinkle Power komplektu.

Kataloga cena: 71,99 €
Lojālā klienta cena: 57,59 €

Tūlītējā peļņa:
71,99 € - 57,59 € = **14,40 €**
Vai: 71,99 € x 0,20 (20%) = **14,40 €**

Iedomājies, ka vienā kataloga periodā tu pārdod četrus komplektus – tava tūlītējā peļņa pieaugtu līdz 57,60 €.

Komplektu pārdošana

Pārdodot komplektus, tu klientiem piedāvā ***pilnvērtīgus risinājumus*** *skaistumkopšanas un Wellness vajadzībām. Turklāt komplektiem ir piešķirti* **20% vairāk PP,** *tāpēc, pārdodot tos, tu varēsi gūt lielāku peļņu.*

2. Atlaide par apjomu

Aicinot citus pievienoties un kļūt par lojālajiem klientiem/ Konsultantiem, un palīdzot viņiem pārdot, arī tu palielināsi savu potenciālo peļņu.

No savas personīgās pārdošanas un grupas pārdošanas tu vari nopelnīt atlaidi par apjomu (APA), sākot no 4% līdz pat 24%.

Atlaidi par apjomu nosaka trīs faktori:

1 Premiālie punkti

Katram Oriflame produktam, vadoties pēc tā cenas, tiek piešķirti premiālie punkti (PP). Dārgākiem produktiem un īpašiem komplektiem tiek piešķirti vairāk PP.

Katrā kataloga periodā tiek apkopoti PP no tavas personīgās pārdošanas un no pārdošanas tavā personīgajā grupā*. Kopējais PP daudzums nosaka to, kādam atlaides par apjomu līmenim tu kvalificējies, noslēdzoties katram kataloga periodam.

Premiālie punkti tiek pārveidoti par atlaides par apjomu līmeni atbilstoši šai tabulai.

PP pārrēķina tabula:

Premiālie punkti	Atlaide par apjomu
10 000+	24%
6 500–9 999	20%
4 000–6 499	16%
2 000–3 999	12%
1 000–1 999	8%
300–999	4%
0–299	0%

**„Personīgā grupa" ir visi personīgi sponsorētie lojālie klienti/Konsultanti, neieskaitot 24% līmeni sasniegušos lojālos klientus/Konsultantus un viņu grupas.*

2 Atlaides par apjomu līmenis

Atlaide par apjomu (APA) ir procenti, ko tu saņem par savu personīgo un savas grupas lojālo klientu/Konsultantu pārdošanu.

No savas personīgās pārdošanas tu gūsti pilnu peļņu. No savas grupas pārdošanas tu pelni starpību starp savu APA līmeni un pirmā līmeņa lojālo klientu/Konsultantu APA līmeni**.

3 Biznesa vērtība

Biznesa vērtība ir produktu vērtība naudas izteiksmē lojālā klienta cenās mīnus PVN. Aksesuāriem biznesa vērtība ir divreiz mazāka nekā citiem produktiem. Atlaide par apjomu tiek aprēķināta no biznesa vērtības.

Šajā gadījumā tu pelni starpību starp savu APA līmeni un pirmā līmeņa lojālo klientu/Konsultantu APA līmeni.

Tu	Pirmais līmenis	Starpība
12%	1 200 PP = 8%	12% - 8% = 4%
	400 PP = 4%	12% - 4% = 8%
	650 PP = 4%	12% - 4% = 8%

Piemērs: biznesa vērtības aprēķināšana NovAge Ecollagen Wrinkle Power komplektam.

Produkts	Biznesa vērtība
	57,59 € (lojālā klienta/ Konsultanta cena) dalīts ar 1,21 (21% PVN) 47,60 € NovAge Ecollagen Wrinkle Power komplekta biznesa vērtība ir **47,60 €**

***Lojālie klienti/Konsultanti tavā grupā tiek uzskaitīti līmeņos. Tie lojālie klienti/Konsultanti, kurus tu sponsorē tiešā veidā ir tavas grupas pirmā līmeņa lojālie klienti/Konsultanti (vai arī pirmais līmenis). Tie lojālie klienti/Konsultanti, kurus sponsorē tavi pirmā līmeņa lojālie klienti/Konsultanti, ir otrais līmenis utt.*

Skaties, kā pieaug ienākumi ar atlaidi par apjomu

Turpmākajās lappusēs varēsi aplūkot trīs piemērus, kuros attēlots, kā tu vari pelnīt atlaidi par apjomu no sava pārdošanas apjoma un no savas personīgās grupas pārdošanas apjoma.

Šajos piemēros:
1 premiālais punkts = 0,6519 € biznesa vērtībā.

Kā aprēķināt atlaidi par apjomu:

1. Vispirms saskaiti, kāda ir pārdotā apjoma PP vērtība.
2. Nosaki savas personīgās grupas kopējo PP apjomu, saskaitot savus PP ar savā grupā esošo lojālo klientu/Konsultantu PP. Izmanto PP pārrēķina tabulu, lai noskaidrotu, kāds līmenis atlaidei par apjomu ir sasniegts.
3. Reizini savu atlaides līmeni ar savas personīgās pārdošanas biznesa vērtību. Tādu atlaidi par apjomu tu iegūsti no sava personīgā pārdošanas apjoma.
4. Pēc tam saskaiti visu sava pirmā līmeņa lojālo klientu/Konsultantu un viņu personīgo grupu PP un, izmantojot tabulu, nosaki atlaides par apjomu līmeni katram pirmā līmeņa lojālajam klientam/Konsultantam.
5. Lai aprēķinātu, kādu atlaidi par apjomu saņemsi no katra pirmā līmeņa lojālā klienta/Konsultanta savā grupā, atņem attiecīgi katra pirmā līmeņa lojālā klienta/Konsultanta atlaides līmeni no sava atlaides līmeņa. Iegūto starpību reizini ar savu pirmā līmeņa lojālo klientu/Konsultantu un viņu personīgo grupu biznesa vērtību.
6. Saskaitot kopā atlaidi par apjomu no personīgās pārdošanas un no grupas pārdošanas, tu iegūsi savu kopējo peļņu no atlaides par apjomu.

PP pārrēķina tabula:

Premiālie punkti	Atlaides par apjomu līmenis
10 000+	24%
6 500–9 999	20%
4 000–6 499	16%
2 000–3 999	12%
1 000–1 999	8%
300–999	4%
0–299	0%

1. PIEMĒRS:

Nopelni 24 €

Šajā piemērā attēlots, kā, uzaicinot piecus cilvēkus kļūt par lojālajiem klientiem/Konsultantiem un apmācot viņus pārdot produktus, tu vari palielināt savu peļņu.

Šajā piemērā gan katrs jaunais lojālais klients/Konsultants, gan tu pārdod produktus **150 PP vērtībā.**

Detalizēti aprēķini	Tu	Tavs 1. līmenis	Starpība	Biznesa vērtība	Atlaide par apjomu
1 Tu pārdod produktus **150 PP vērtībā** 2 Personīgās grupas kopējais PP daudzums ir: 150 (tavi PP) + **750** (tavas grupas PP) **= 900 PP**, kas tev piešķir 4% līmeni atlaidei par apjomu. 3 Reizini savu atlaides līmeni ar sava personīgā pārdošanas apjoma biznesa vērtību: **4% x 97,78 (BV) = 3,91 €** 4 Katra tavas grupas pirmā līmeņa lojālā klienta/ Konsultanta 150 PP tiek rēķināti kā 0% līmenis atlaidei par apjomu. 5 Starpība starp tavu atlaides līmeni un tavas grupas pirmā līmeņa lojālo klientu/ Konsultantu atlaides līmeni: 4% - 0% = 4%. Tas nozīmē, ka tu nopelni 4% no viņu pārdošanas apjoma biznesa vērtības: **4% x 97,78 (BV) x 5 = 19,55 €** 6 Saskaiti kopā atlaidi par apjomu no sava un grupas pārdošanas apjoma, lai iegūtu kopējo peļņu no atlaides par apjomu: **3,91 € + 19,55 € = 23,46 €**	1 150 PP 2 900 PP = 4% 3 4% x 97,78 (BV) = 3,91 €	4 150 PP = 0% 150 PP = 0% 150 PP = 0% 150 PP = 0% 150 PP = 0% Kopā: 5 x 150 = 750 PP		5 4% x 97,78 (BV) = 3,91 € 4% x 97,78 (BV) = 3,91 € 4% x 97,78 (BV) = 3,91 € 4% x 97,78 (BV) = 3,91 € 4% x 97,78 (BV) = 3,91 € Kopā: 5 x 3,91 € = 19,55 €	

6 Kopējā peļņa no atlaides par apjomu: 3,91 € + 19,55 € = 23,46 €

2. PIEMĒRS:

Nopelni 367,64 €

Apmāci savas grupas lojālos klientus/Konsultantus darīt to, ko dari tu, un pašiem piesaistīt jaunus cilvēkus. Pastāsti viņiem par to, kādas priekšrocības viņi iegūs sponsorējot, un parādi, kā to darīt.

Šajā piemērā tavi pirmā līmeņa lojālie klienti/Konsultanti katrs ir piesaistījis 5 cilvēkus un apmācījis viņus pārdot par **150 PP** vienā kataloga periodā.
Arī tu pārdod produktus **150 PP** vērtībā.

Detalizēti aprēķini	Tu	Tavs 1. līmenis	2. līmenis	Starpība	Biznesa vērtība	Atlaide par apjomu
1 Tu pārdod produktus **150 PP vērtībā**	1 150 PP	4 900 PP = 4%	5		5	
2 **Personīgās** grupas kopējais PP daudzums ir: **150** (tavi PP) **+ 4 500** (tavas grupas PP) **= 4 650 PP**, kas tev piešķir **16%** līmeni atlaidei par apjomu.	2 4 650 PP = 16%	900 PP = 4%	5			12% x 586,68 (BV) = 70,41 €
3 Reizini savu atlaides līmeni ar sava personīgā pārdošanas apjoma biznesa vērtību: **16% x 97,78 (BV) = 15**,64 €	3 16% x 97,78 (BV) = 15,64 €	900 PP = 4%	5			12% x 586,68 (BV) = 70,41 €
4 Katra tavas grupas pirmā līmeņa lojālā klienta/ Konsultanta **900 PP** tiek rēķināts kā **4%** līmenis atlaidei par apjomu.		900 PP = 4%	5			12% x 586,68 (BV) = 70,41 €
5 Starpība starp tavu atlaides līmeni un tavas grupas pirmā līmeņa lojālo klientu/Konsultantu atlaides līmeni: **16% - 4% = 12%**. Tas nozīmē, ka tu nopelni 12% no katra savas personīgās grupas atzara* pārdošanas apjoma biznesa vērtības: **12% x 586,68 (BV) x 5 = 352** €		900 PP = 4%	5			12% x 586,68 (BV) = 70,41 €
6 Saskaiti kopā atlaidi par apjomu no sava un grupas pārdošanas apjoma, lai iegūtu kopējo peļņu no atlaides par apjomu: **15,64 € + 352 € = 367,64 €**		900 PP = 4%	5			12% x 586,68 (BV) = 70,41 €
		5 x 900 = 4 500 PP				Kopā: 5 x 70,40 € = 352 €

6 Kopējā peļņa no atlaides par apjomu: 15,64 € + 352 € = 367,64 €

*Atzarus veido tavas grupas pirmā līmeņa lojālie klienti/Konsultanti un lojālie klienti/Konsultanti, kurus viņi sponsorē. Tiklīdz tu sponsorē jaunu lojālo klientu/ Konsultantu, tavā grupā izveidojas jauns atzars, padarot tavu grupu plašāku. Kad tavas grupas pirmā līmeņa lojālie klienti/Konsultanti piesaista jaunus lojālos klientus/Konsultantus, tava grupa paplašinās lejupejošā virzienā.

3. PIEMĒRS:

Nopelni 1 234 €

Turpini apmācīt savus lojālos klientus/Konsultantus sponsorēt un veidot pašiem savas grupas.

Jo vairāk lojālo klientu/Konsultantu būs tavā personīgajā grupā un jo vairāk pasūtījumi tiks veikti, jo augstāks būs grupas pārdošanas apjoms.

Šajā piemērā tu un ikviens tavā personīgajā grupā pārdod par **150 PP**.

Detalizēti aprēķini	Tu	Tavs 1. līmenis	2. līmenis	3. līmenis	Starpība	Biznesa vērtība	Atlaide par apjomu
1 Tu pārdod produktus **150 PP vērtībā**	1 150 PP	4 650 PP = 16%	5	25	8%	3031 (BV)	242 €
2 **Personīgās** grupas kopējais PP daudzums ir: **150 (tavi PP) + 23 250** (tavas grupas PP) **= 23 400 PP**, kas tev piešķir **24%** līmeni atlaidei par apjomu.	2 23 400 PP = 24%	4 650 PP = 16%	5	25	8%	3031 (BV)	242 €
3 Reizini savu atlaides līmeni ar sava personīgā pārdošanas apjoma biznesa vērtību: **24% x 97,78 (BV) = 24 €**	3 24% x 97,78 (BV) = 24 €	4 650 PP = 16%	5	25	8%	3031 (BV)	242 €
4 **Tavas grupas pirmās līnijas lojālo klientu/** Konsultantu 4 650 PP tiek rēķināti kā **16%** līmenis atlaidei par apjomu.		4 650 PP = 16%	5	25	8%	3031 (BV)	242 €
5 Starpība starp tavu atlaides līmeni un pirmās līnijas lojālo klientu/Konsultantu atlaides līmeni: **24% - 16% = 8%**. Tas nozīmē, ka tu nopelni 8% no katra savas personīgās grupas atzara pārdošanas apjoma biznesa vērtības: **8% x 3031 (BV) x 5 = 1210 €**		4 650 PP = 16%	5	25	8%	3031 (BV)	242 €
6 Saskaiti kopā atlaidi par apjomu no sava un grupas pārdošanas apjoma, lai iegūtu kopējo peļņu no atlaides par apjomu: **24 € + 1210 € = 1234 €**		5 x 4 650 = 23 250 PP				Kopā: 5 x 242 € = 1210 €	

6 Kopējā peļņa no atlaides par apjomu: 24 € + 1210 € = 1234 €

3. Prēmijas

Prēmijas ir atlīdzība, ko tu saņem par darbu, ko esi ieguldījis, atbalstot, apmācot un attīstot lojālos klientus/ Konsultantus sasniegt 24% līmeni.

Panākumu plānā ir iekļauti seši prēmiju veidi. To, kāda prēmija tev pienākas, nosaka tas, cik daudz atdalījušos 24% grupu ir tavas grupas pirmajā līmenī.

Prēmiju procenti no sākuma var šķist nelieli, taču, aprēķinot tos uz visu grupu*, tava peļņa var būt ievērojama.

**Vārds grupa attiecas uz visiem lojālajiem klientiem/Konsultantiem tavās apakšgrupās, ieskaitot 24% grupas un to apakšgrupas.*

Nopelni prēmijas, attīstot 24% grupas

Kad tavi pirmā līmeņa lojālie klienti/Konsultanti sasniedz 24% atlaides līmeni, viņi "atdalās" no tavas grupas un veido paši savas personīgās grupas ar saviem lojālajiem klientiem/Konsultantiem. No šī mirkļa tu no viņu pārdošanas vairs nepelni atlaidi par apjomu, tā vietā tu sāc kvalificēties bonusiem.

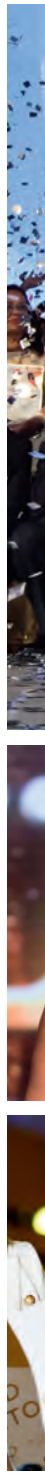
Tavs mērķis ir palīdzēt pēc iespējas vairāk sava pirmā līmeņa lojālajiem klientiem/Konsultantiem sasniegt 24% atlaides līmeni.

Aplūko zemāk esošo tabulu un uzzini vairāk par pieejamajiem bonusiem turpmākajās nodaļās.

Oriflame prēmijas

Prēmija	Atdalījušās 24% grupas 1. līmenī	Tiek piešķirta par
4% Oriflame prēmija	1	Tikai par 1. līmenī esošām 24% grupām
1% Zelta prēmija	2	24% grupām, sākot no 2. līmeņa, līdz nākamā Zelta prēmijas saņēmēja 1. līmeņa grupām
0,5% Safīra prēmija	4	24% grupām, sākot ar 3. līmeni un līdz nākamā zem tevis esošā Safīra prēmijas saņēmēja 2. līmeņa grupām.
0,25% Dimanta prēmija	6	24% grupām, sākot ar 4. līmeni un līdz nākamā zem tevis esošā Dimanta prēmijas saņēmēja 3. līmeņa grupām.
0,125% Divkāršā Dimanta prēmija	10	24% grupām, sākot ar 5. līmeni un līdz nākamā zem tevis esošā Divkāršā Dimanta prēmijas saņēmēja 4. līmeņa grupām.
0,0625% Vadošā prēmija	12	24% grupām, sākot ar 6. līmeni un līdz nākamā zem tevis esošā Vadošās prēmijas saņēmēja 5. līmeņa grupām.

Tu



4. Naudas balvas

Katrreiz, kad tu sasniedz jaunu Panākumu plāna līmeni, tu saņem vienreizēju naudas balvu, sākot no 1 000 € (kļūstot par Direktoru), beidzot ar 1 000 000 € (kļūstot par Dimanta Prezidentu).

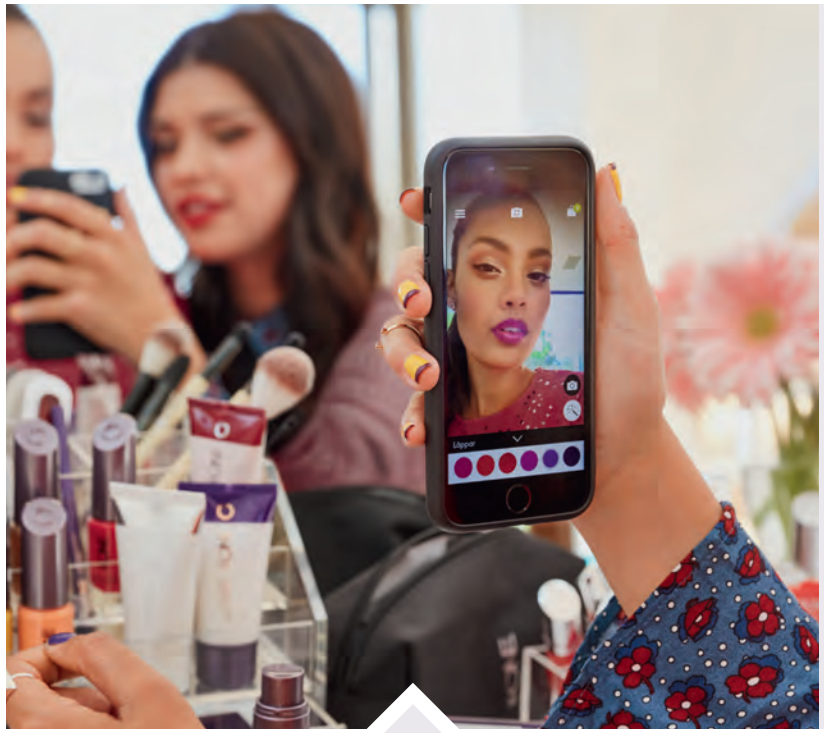
Vairāk par kvalifikācijas nosacījumiem un naudas balvām lasi turpmākajās nodaļās.

Atbalsts taviem panākumiem

Mūsu materiāli un apmācību programmas ir īpaši izstrādātas, lai palīdzētu tev iegūt nepieciešamās zināšanas un prasmes, kas ļaus gūt panākumus Oriflame.

Mēs visu laiku strādājam pie tā, lai materiāli būtu aktuāli, kā arī nemitīgi izstrādājam jaunus risinājumus. Mums ir svarīgi, lai tu viegli un bez maksas varētu attīstīt savas prasmes un apgūt jaunāko informāciju.

Atver 114. lpp., lai aplūkotu pilnu materiālu un apmācību sarakstu.



Produktu pārdošana

Mēs piedāvājam dažādus atbalsta materiālus, lai palīdzētu tev pārdot, sākot ar produktu ceļvežiem, digitālo katalogu un beidzot ar dažādām apmācību prezentācijām.

Biznesa vadība

Mums ir nepieciešamie
instrumenti,
kas palīdzēs tev plānot,
vadīt un attīstīt
savu biznesu.

Sponsorēšana

Oriflame piedāvātie materiāli
palīdz tev aicināt un reģistrēt
jaunus lojālos klientus/
Konsultantus.

E- apmācības

Mūsu e-apmācību platforma var palīdzēt tev attīstīties ātrāk, sniedzot iespēju mācīties tev piemērotā vietā un laikā.

Apmācību kursi ir īsi, interaktīvi, un tie ir pieejami arī mobilajās ierīcēs. Tajos tiek aplūkotas dažādas tēmas, sākot ar darbu ar klientiem, sponsorēšanas padomiem un to, kā veidot saturu sociālajos medijos.

Oriflame akadēmija

Oriflame akadēmija ir īpaši izstrādāta apmācību moduļu sistēma, kas ir balstīta uz panākumus sasniegušu Oriflame Līderu reālo pieredzi.

Tajā ir apkopotas dažādas metodes un materiāli, kas palīdzēs attīstīt profesionālās prasmes un pakāptiem pa panākumu plāna kāpnēm.

Tavs ceļš

Oriflame iespējas nenozīmē tikai strādāšanu – mums ir svarīgi, lai tev patiktu tas, ko tu dari.

Sasniedzot jaunus titulus, tev būs iespēja apmeklēt aizraujošus Oriflame pasākumus un konferences, kur tu varēsi sastapt jaunus cilvēkus un saņemt atzinību par saviem panākumiem. Tev būs iespēja kvalificēties arī starptautiskajiem pasākumiem.

“Atzinība un iespēja doties uz savu pirmo globālā līmeņa konferenci kopā ar draugiem.”

Denisa Filagova
Līdere, Slovākija

“Tā ir iespēja izpaust sevi, būt par daļu no savas augošās komandas un sākt jaunu dzīves nodaļu!”

Jūlija Pozņaka
Vecākā Konsultante, Lietuva

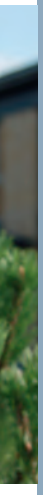
Kāpēc tev patīk būt par Oriflame Menedžeri?

“Bezgalīgas iespējas attīstīt sevi un gandarījums, ko gūstu, redzot Līderus augam un attīstoties."

Marlena Rebaso
Menedžere, Igaunija

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

Sādhana Deja
Vecākā Konsultante, Indija



3. NODAĻA

Menedžeru kategorija

Kļūsti par Sponsoru lojālajiem klientiem/
Konsultantiem un attīsti savu biznesu.

12% Menedžeris

Kvalifikācijas kritēriji:
2 000 – 3 999 PP tavā personīgajā grupā.

Papildu privilēģijas:
– Piespraude

16% Menedžeris

Kvalifikācijas kritēriji:
4 000 – 6 499 PP tavā personīgajā grupā.

Papildu privilēģijas:
– Piespraude

Sniedz atbalstu savas grupas lojālajiem klientiem/Konsultantiem un gūstiet panākumus kopā

Menedžera līmeņa sasniegšana ir ļoti nozīmīgs solis tavā Oriflame karjerā, jo tu vairs nestrādā viens pats, bet gan atbalsti citus un palīdzi viņiem piepildīt viņu mērķus un sapņus.

Lai palīdzētu jaunajiem lojālajiem klientiem/Konsultantiem, apmāci viņus, sniedz atbalstu un iedvesmo viņus sasniegt augstākus mērķus. Taču ir ļoti svarīgi atcerēties, ka tu esi paraugs, tāpēc tev joprojām pašam ir aktīvi jāpārdod un jāpiesaista jauni klienti un personīgās grupas dalībnieki. Lai tavas grupas lojālie klienti/Konsultanti varētu atkārtot to, ko dari tu, sākot ar pārdošanu, beidzot ar jaunu cilvēku piesaisti, jo, ja viņi gūs panākumus, arī tava izaugsme būs straujāka.

Vienmēr atceries, ka tavs Sponsors un augstākstāvošais Direktors, kā arī Oriflame darbinieki tevi atbalstīs, lai tu varētu kļūt par veiksmīgu Menedžeri.

Priekšrocības, ko sniedz Menedžera statuss

Darbs kā neatkarīgam Oriflame Menedžerim sniedz vairākas priekšrocības. Tu vari ne tikai palielināt savu ienākumu potenciālu, bet arī sastapt kolēģus no Oriflame skaistumkopšanas pasaules, apmeklēt apmācības, kas ļaus apgūt jaunas profesionālās prasmes, un saņemt atbalstu, kas tev nepieciešams, lai gūtu panākumus un sasniegtu vēl labākus rezultātus.

Dažas no priekšrocībām, kuras tevi sagaida:

- Tevi sveiks uz skatuves, lai izteiktu atzinību par jauno titulu, tu saņemsi diplomu un unikālu piespraudi, kas apliecina tavu Menedžera titulu.
- Tu varēsi apmeklēt profesionāla līmeņa apmācības, piemēram, Līderu akadēmiju 1 un SARPIO Express, kas ir radītas, lai sniegtu tev padziļinātas zināšanas par biznesa veidošanu un palīdzētu attīstīties kā uzņēmējam un Menedžerim.
- Tu vari arī kvalificēties Menedžeru semināra un citu konferenču apmeklējumam, kā arī citām veicināšanas programmām, kas tiek veidotas lokāli.

20% Menedžeris

Kvalifikācijas kritēriji:
6 500 – 9 999 PP tavā personīgajā grupā.

Papildu privilēģijas:
- Piespraude

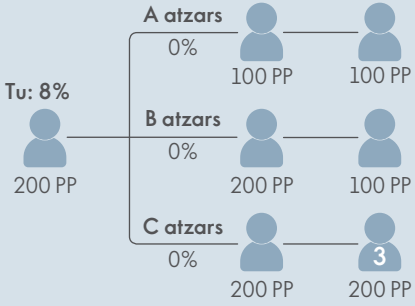
Vecākais Konsultants

Kvalifikācijas kritēriji:
Vismaz 10 000 PP personīgajā grupā vai viena vai vairāk 24% grupas pirmajā līmenī un vismaz 4 000 PP personīgajā grupā.

Papildu privilēģijas:
- Piespraude
- Dalība Menedžeru seminārā

Šajos piemēros:
1 premiālais punkts = 0,6519 € biznesa vērtībā

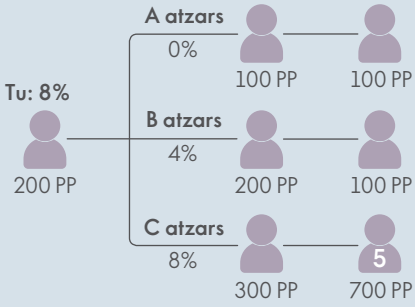
1. piemērs: sabalansēta struktūra



Kopējie premiālie punkti:
200 (tu) + 200 (A atzars) + 300 (B atzars) + 400 (C atzars) = 1 100 PP. Tavs līmenis atlaidei par apjomu ir 8%.

Tava peļņa no atlaides par apjomu:
8% x 200 + (8-0)% x 200 + (8-4)% x 300 + (8-4)% x 400 = 10,43 + 10,43 + 7,82 + 10,43 = 39,11 €

2. piemērs: nesabalansēta struktūra



Kopējie premiālie punkti:
200 (tu) + 200 (A atzars) + 300 (B atzars) + 1 000 (C atzars) = 1 700 PP. Tavs līmenis atlaidei **par apjomu ir 8%.**

Tava peļņa no atlaides par apjomu:
8% x 200 + (8-0)% x 200 + (8-4)% x 300 + (8-8)% x 1 000 = 10,43 + 10,43 + 7,82 + 0 = 28,68 €

Menedžera peļņas iespējas

Kļūstot par Oriflame Menedžeri, tava peļņa vairs nav atkarīga no tā, cik liela ir tava tūlītējā peļņa no produktiem, kurus pārdod.

Tagad tu vari sākt pelnīt atlaidi par apjomu no 4% līdz pat 24% no savas personīgās grupas pārdošanas.

Ir ļoti svarīgi zināt, kā tavas personīgās grupas struktūra ietekmēs to, kādu peļņu tu gūsi no atlaides par apjomu. Lai gūtu maksimālu peļņu, seko līdzi tam, lai pārdošanas apjoms būtu izlīdzināts starp visiem tavas grupas atzariem. Nav vēlams paļauties tikai uz vienu atzaru.

Sabalansētas struktūras veidošana

Piemēros, kas atrodas pa kreisi, attēlots, kā sabalansēta un nesabalansēta grupas struktūra var ietekmēt tavu peļņu.

Lai arī 2. piemērā tev ir vairāk PP nekā 1. piemērā, tu nopelni mazāk. Šāda situācija izveidojusies tāpēc, **ka C atzars ir sasniedzis tādu pašu atlaides līmeni kā tu (8%)**, tas nozīmē, ka tu nenopelnīsi neko no C atzara pārdošanas apjoma jo starpība starp jūsu līmeņiem ir 0%.

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 un tavs bizness piedzīvotu izaugsmi, ir ļoti svarīgi attīstīt savu prasmi piesaistīt jaunus klientus un personīgās grupas dalībniekus.

Veido un paplašini savu vārdu sarakstu un **lespēju prezentācijas apmācību laikā** aicini jaunos lojālos klientus/Konsultantus izveidot savējos. Apmāci savus lojālos klientus/Konsultantus sākt ar kontaktiem no sava mobilā telefona, sociālajiem medijiem un ieteikumiem no draugiem. Iesaki viņiem sev uzdot jautājumu: "Kurš no man pazīstamajiem cilvēkiem vēlētos izmēģināt jaunus Oriflame produktus un uzzināt par lieliskām peļņas iespējām?"

- Katru dienu uzrunā vismaz trīs jaunus cilvēkus. Jo vairāk, jo labāk, taču ne mazāk kā trīs. Pastāsti viņiem par Oriflame, produktiem un Oriflame iespējām. Uzstādi to kā mērķi arī visai savai grupai un apmāci tās lojālos klientus/Konsultantus, kā to darīt. Atceries – tu esi piemērs, un, ja tu katru dienu meklēsi jaunus klientus, tad to darīs arī tavas grupas lojālie klienti/Konsultanti.

- Organizē Oriflame Iespēju prezentācijas 2–3 reizes nedēļā. Ir ļoti svarīgi rīkot šīs prezentācijas regulāri, lai tavas grupas lojālie klienti/Konsultanti zinātu, kad un uz kurieni aicināt savus potenciālos klientus. Katras prezentācijas noslēgumā iekļauj apmācības Veiksmīgs starts. Motivē jaunpienācējus, mudini veikt pirmos pasūtījumus un noteikti ielūdz viņus uz nākamo prezentāciju vai apmācībām.

Padoms Oriflame Iespēju prezentāciju vadīšanai un komandas kodola spēcināšanai

Iesaisti savas komandas kodolu Iespēju prezentācijās. Tu vari viņiem palūgt novadīt daļu no Oriflame Iespēju prezentācijas vai arī sagatavot produktu stendus. Tas ir labs veids, kā dalīties ar praktiskām zināšanām, un tādā veidā tu iemācīsi sava komandas kodola dalībniekiem, kā vadīt šādas prezentācijas un tikšanās.
Vairāk par komandas kodolu lasi 42. lpp.

2

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI MENEDŽERI

Seko līdzi savas grupas lojālo klientu/Konsultantu aktivitātei

Ir ļoti svarīgi, lai tavas grupas lojālie klienti/Konsultanti būtu aktīvi un veiktu pasūtījumus katrā kataloga periodā.

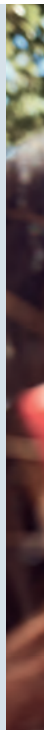
- Saglabā kontaktu ar savas grupas lojālajiem klientiem/Konsultantiem – jautā, kā viņiem veicas ar pārdošanu un sponsorēšanu. Pastāsti vairāk par jaunajiem produktiem un piedāvājumiem un aicini viņus uz pasākumiem un apmācībām.
- Sazinies ar visiem lojālajiem klientiem/Konsultantiem, kuri pēdējā kataloga periodā neveica pasūtījumu, un pavaicā, kāpēc viņi ir bijuši neaktīvi. Pastāsti viņiem par piedāvājumiem un īpašajām programmām un uzaicini viņus savās sociālo tīklu čatu grupās.
- Pastāsti savas grupas lojālajiem klientiem/Konsultantiem par e-apmācībām, kas palīdzēs viņiem attīstīt pārdošanas un sponsorēšanas prasmes.
- Savos sociālajos tīklos izveido čatu grupas. Izmanto tās, lai izteiktu atzinību par lojālo klientu/Konsultantu sasniegumiem, piemēram, par pirmā pasūtījuma veikšanu, sponsorēšanu un jaunu līmeņu sasniegšanu. Tu vari dalīties arī ar veiksmes stāstiem, lai motivētu savu grupu. Dalies ar interesantu informāciju par produktiem un piedāvājumiem. Ja vēlies, izveido čatu grupas arī saviem klientiem.

3

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI MENEDŽERI

Izveido un attīsti savu komandas kodolu

Komandas kodols sastāv vismaz no pieciem lojālajiem klientiem/Konsultantiem, kas ir izlēmuši, ka vēlas pelnīt, ne tikai pārdodot produktus, bet arī gūstot panākumus kā Līderi.



Strādāt kopā ir jautrāk un efektīvāk, un pēc pieredzes varam teikt, ka, izmantojot komandas kodola pieeju, lai attīstītu Līderus, tu **ātrāk sasniegsi izaugsmi,** tāpēc ir svarīgi ieguldīt pūles, lai to izdarītu.

Lai izveidotu savu komandas kodolu, pastāsti savas grupas lojālajiem klientiem/Konsultantiem par saviem plāniem un **aicini visus, kurus interesē izaugsme, kļūt par daļu no tavas komandas kodola.** Paskaidro, kādas priekšrocības sniedz komandas darbs, piemēram, kopīga jaunu klientu meklēšana, kā arī speciālu apmācību un pasākumu apmeklēšana. Turklāt, kā komandas kodols, jūs atbalstīsiet cits citu un palīdzēsiet cits citam sasniegt individuālos mērķus.

Komandas kodolu vari **veidot no savas grupas lojālajiem klientiem/Konsultantiem visos līmeņos,** ne tikai no pirmā līmeņa. Vissvarīgākais kritērijs ir viņu **motivācija un apņemšanās.**

Katras komandas kodola dalībnieki paši izlemj, kādi noteikumi uz viņiem attieksies un kādi būs viņu pienākumi. Tos vajadzētu pārrunāt un noteikt, tiekoties ar komandas kodolu un pārliecinoties, ka ikviens dalībnieks tiem piekrīt. Ir svarīgi, lai **visi skaidri saprot, kādi ir darbi un pienākumi,** lai visi varētu strādāt kopā, virzoties uz kopīgo mērķi – turpināt izaugsmi un gūt lielākus panākumus.

Vienmēr atceries, ka tev ir jābūt kā piemēram un ir jāpilda kopā ar komandas kodolu noteiktie darbi. Tādā veidā tu sava komandas kodola dalībniekus sagatavosi tam, ka ar laiku viņi paši varēs vadīt savus komandas kodolus un atdarināt visas svarīgās darbības, kuras tu veici kā Menedžeris.

Kas jāņem vērā, strādājot ar savas komandas kodolu:

- Dalies ar savām iecerēm, mērķiem un apņemšanos.
- Apmāci savu komandas kodolu un galveno uzmanību pievērs prasmēm, kas nepieciešamas biznesa izaugsmei, piemēram, jaunu klientu piesaistīšanas, sponsorēšanas un prezentāciju vadīšanas prasmēm.
- Kopā rīkojiet jaunu klientu un grupas dalībnieku piesaistīšanas pasākumus, un daļu no pienākumiem deleģē savas komandas kodola dalībniekiem.
- Kopā nosakiet īstermiņa un ilgtermiņa mērķus un sekojiet to progresam un rezultātiem.
- Izsaki atzinību par sasniegumiem. Tavas komandas kodolu veido cilvēki, kuri vēlas attīstīties un gūt panākumus ar Oriflame, un katrs sasniegums ir svarīgs, tāpēc tas ir jānosvin!

Apmeklē Līderu akadēmiju 1

Uzzini, kā attīstīt savu biznesu un pilnveidot savas Līdera prasmes.

Līdera loma

Veido savas komandas kodolu

Jaunu klientu meklēšanas process

Kā piesaistīt savai grupai jaunus cilvēkus

Dodamies tālāk

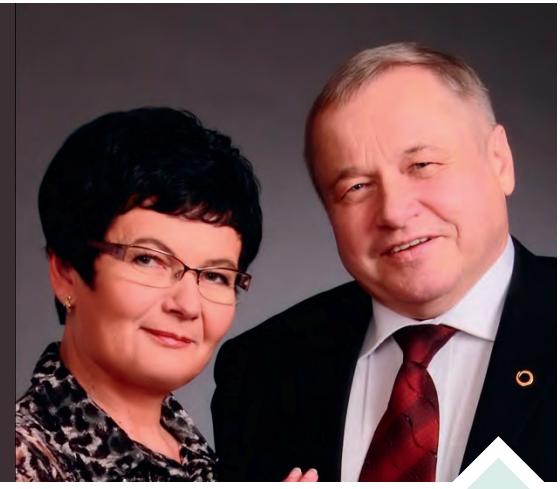
Turpini strādāt ar komandas kodolu un parādi viņiem, kādas priekšrocības viņi iegūs, ja paši piesaistīs jaunus cilvēkus un veidos paši savas komandas. Kad tavs komandas kodols arī sāks veidot komandas, tava grupa augs daudz ātrāk un tu būsi ceļā uz jaunu titulu sasniegšanu.

"Īsts Līderis iedrošina citus sapņot vairāk, strādāt gudrāk, ātrāk sasniegt mērķus un nekad nepadoties! Es vienmēr mudinu savas grupas dalībniekus būt radošiem, darīt to, kas viņiem patīk, un svinēt arī pavisam mazus sasniegumus!"

Violeta Gauriliene
Direktore, Lietuva

"Līderim ir jāvada, rādot piemēru. Man rūp mana komanda. Es esmu izlēmīga, draudzīga un vienmēr pieejama savai komandai."

Pille Mutli
Zelta Direktore, Igaunija



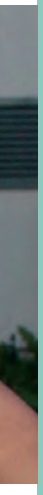
Kāds, tavuprāt, ir labs Līderis?

"Līderim ir jābūt progresīvi domājošam un jāciena ikviens savas komandas dalībnieks. Līderim ir jābūt kā paraugam, kas lepojas ar to, ka strādā ar šo kompāniju un izmanto visas tās sniegtās iespējas."

Rita Rudusāne un Ojārs Pļaviņš
Safīra Direktori, Latvija

"Īsts Līderis nav tikai apņēmīgs, uzticams, aktīvs un radošs, bet arī līdzjūtīgs, saprotošs un atvērts."

Jeļena Petručika
Direktore, Baltkrievija



4. NODAĻA

Direktoru kategorija

Sasniedz jaunu panākumu līmeni biznesā.

Direktora tituls – ievērojams sasniegums

Direktora titula sasniegšana ir ievērojams notikums. Tā ir pirmā reize, kad tev ir pieejamas visas četras peļņas iespējas, tā ir pirmā reize, kad tu vari kvalificēties naudas balvai un pirmā reize, kad tu saņemsi ielūgumu uz starptautiskām konferencēm. Gandarījumu tikai vairos iespēja strādāt kopā ar citiem cilvēkiem, iedvesmojot viņus kļūt par Līderiem un sniedzot motivāciju darīt un sasniegt augstākus mērķus.

Tituli Direktoru kategorijā

Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Vismaz 10 000 PP personīgajā grupā, vai viena 24% grupa 1. līmenī un vismaz 4 000 PP personīgajā grupā, vai divas vai vairāk 24% līmeņa grupas 1. līmenī 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 1 000 €
- Direktora piespraude
- Dalība Baltijas Biznesa konferencē
- Dalība Menedžeru seminārā
- Prēmijas*

Vecākais Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Viena 24% grupa un vismaz 10 000 PP personīgajā grupā 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 1 500 €
- Vecākā Direktora piespraude
- Dalība Baltijas Biznesa konferencē
- Dalība Menedžeru seminārā
- Prēmijas*

Zelta Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Divas 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 2 000 €
- Zelta Direktora piespraude
- Dalība Baltijas Biznesa konferencē
- Dalība Menedžeru seminārā
- Dalība Zelta konferencē
- Prēmijas*

Vecākais Zelta Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Trīs 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 3 000 €
- Vecākā Zelta Direktora piespraude
- Dalība Baltijas Biznesa konferencē
- Dalība Menedžeru seminārā
- Dalība Zelta konferencē
- Prēmijas*

Safīra Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Četras 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 4 000 €
- Safīra Direktora piespraude
- Dalība Baltijas Biznesa konferencē
- Dalība Menedžeru seminārā
- Dalība Zelta konferencē
- Prēmijas*

**Prēmijas nav atkarīgas no tava titula. Tās tiek noteiktas, vadoties pēc 24% grupu daudzuma 1. līmenī. Lasi vairāk 52., 108.–113. lpp.*

SAPPHIRE
DIRECTOR

TOGETHERNESS

I ORIFLAME
I PASS
TROCADERO

Direktora statusa sniegtās priekšrocības

Kļūstot par Oriflame Direktoru, tu ne tikai varēsi saņemt lielāku peļņu, jo tavs bizness attīstīsies, bet tu varēsi arī iegūt iespēju doties uz pasaules populārākajiem ceļojumu galamērķiem, kā arī saņemt naudas balvas.

Dažas no priekšrocībām, kuras tevi sagaida:

- Atzinība un unikāla piespraude par katru sasniegto Direktora titulu.
- Vienreizēja naudas balva, no 1 000 € līdz 4 000 €, par katra jauna titula sasniegšanu Direktoru kategorijā.
- Iespēja kvalificēties ikgadējajai starptautiskajai Zelta konferencei.
- Iespēja apmeklēt Līderu akadēmijas 2 un Līderu akadēmijas 3 apmācības, kā arī citas apmācības tavā reģionā.
- Iespēja piedalīties vietējos pasākumos, semināros un konferencēs.
- Iespēja saņemt prēmijas, vadoties pēc 24% grupu daudzuma 1. līmenī.

Direktora peļņas iespējas

Tagad tev ir pieejamas visas četras Oriflame Panākumu plānā paredzētās peļņas iespējas: tūlītēja peļņa, atlaide par apjomu, prēmijas un naudas balvas.

Sākot ar Direktora titulu, prēmijas sāk veidot lielāko daļu no taviem ienākumiem, tāpēc ir svarīgi noskaidrot, kā strādā Oriflame prēmiju sistēma un kā to izmantot, lai maksimāli palielinātu savu peļņu.

Prēmijas

Direktoru kategorijā tu vari saņemt trīs prēmijas – 4% Oriflame prēmiju, 1% Zelta prēmiju un 0,5% Safīra prēmiju. To, kurai prēmijai tu kvalificējies, mēs nosakām nevis pēc tava titula, bet pēc tā, cik daudz 24% grupas ir tavas personīgās grupas 1. līmenī.
Kā jau lasīji 2. nodaļā, kad tavas grupas 1. līmeņa lojālie klienti/Konsultanti sasniedz 24% līmeni, viņi atdalās no tavas personīgās grupas. Šajā brīdī tu vairs nepelni atlaidi par apjomu no šo grupu pārdošanas, bet gan sāc pelnīt prēmijas no viņu pārdošanas apjoma.

Prēmijas un tava grupa

4% Oriflame prēmija tiek izmaksāta, balstoties uz 1. līmeņa rezultātiem, taču pārējās prēmijas, sākot ar 1% Zelta prēmiju, saņemsi par visām 24% grupām, sākot ar to līmeni, kas noteikts katrai prēmijai, līdz līmenim, kas pelna šo prēmiju zem tevis esošajiem attiecīgo prēmiju saņēmējiem.

Minimuma garantija

Minimuma garantija (MG) ir radīta, lai nodrošinātu taisnīgu atalgojuma sistēmu par ieguldītajām pūlēm, sponsorējot lojālos klientus/Konsultantus un palīdzot viņiem kļūt par Līderiem.

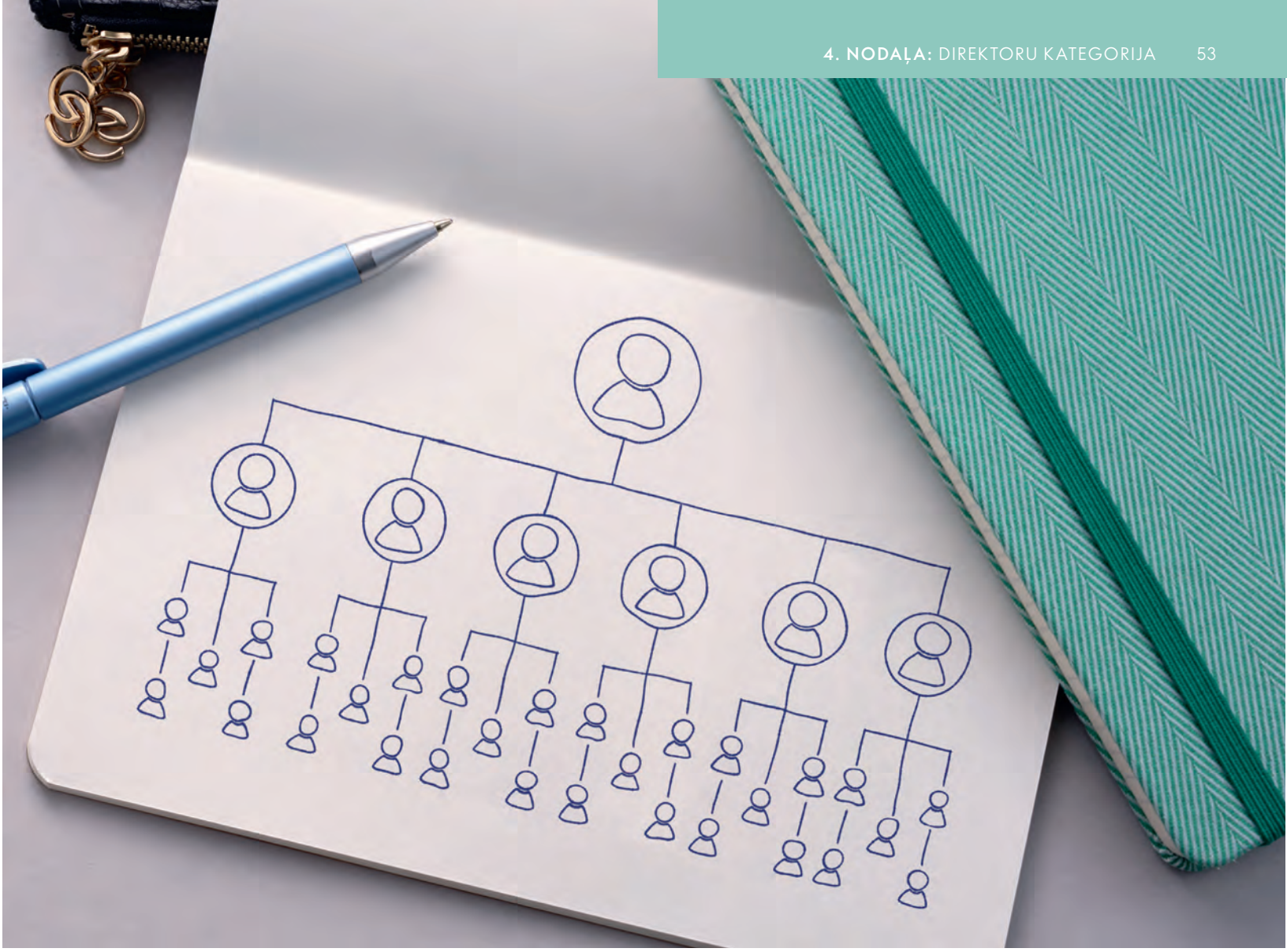
Lai saņemtu prēmiju pilnā apmērā, ir jāsasniedz noteikts PP daudzums, ja tas netiek sasniegts, tad daļa no prēmijas tiek piešķirta nākamajam augstākstāvošajam šī veida prēmijas saņēmējam.

Izmantosim 4% Oriflame prēmiju kā piemēru:

- 10 000 PP vai vairāk tavā personīgajā grupā – tu saņem prēmiju pilnā apmērā.

- 4 000–9 999 PP tavā personīgajā grupā – tu saņem daļu no prēmijas, un atlikusī daļa tiek izmaksāta nākamajam augstākstāvošajam šī veida prēmijas saņēmējam.
- Mazāk par 4 000 PP – tu nekvalificējies prēmijas saņemšanai.

Lai uzzinātu vairāk, par to, kā Minimuma garantija ietekmē prēmijas, skaties 112. lpp.



Lai kvalificētos jebkurai prēmijai, ir jāizpilda trīs vispārējas prasības:

Tev ir jāsansiedz vismaz:

- ***Viena 24% grupa 1. līmenī***
- ***200 PP** personīgā pārdošana*
- ***4 000 PP** personīgās grupas pārdošanas apjoms.**

**Ja tev ir vismaz divas 24% grupas 1. līmenī, tad netiek piemēroti kritēriji personīgās grupas pārdošanas apjomam, taču uz tevi joprojām attiecas minimuma garantija.*

Prasības:

Personīgās pārdošanas apjoms: vismaz 200 PP

Personīgās grupas pārdošanas apjoms: vismaz 4 000 PP

Nepieciešamās 24% grupas 1. līmenī: 1

Minimuma garantija: Saskaņā ar Minimuma garantijas principu tev pienākas 4% prēmija Minimuma garantijas apmērā, ja personīgajā grupā ir savākti vismaz 10 000 PP. Ja šādu apjomu neizdodas sasniegt, tad tu paturi tikai daļu savas prēmijas. Otru daļu Minimuma garantijas apmērā saņem tavs Sponsors vai nākamais augstākstāvošais Direktors, kas ir kvalificējies 4% prēmijai. Vairāk par minimuma garantijas principiem lasi 52. lpp.

4% Oriflame prēmija

Oriflame prēmija 4% apmērā ļauj tev nopelnīt 4% no 1. līmeņa 24% grupu biznesa vērtības.

Prasības:

Personīgās pārdošanas apjoms: vismaz 200 PP

Personīgās grupas pārdošanas apjoms: nav noteikts

Nepieciešamās 24% grupas 1. līmenī: 2

Minimuma garantija: lai paturētu visu 1% Zelta prēmiju, katrai 1. līmenī esošajai 24% grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no prēmijas tiek nodota nākamajam augstākstāvošajam Direktoram, kas ir kvalificējies 1% Zelta prēmijai. Vairāk par minimuma garantijas principiem lasi 52. lpp.

1% Zelta prēmija

Zelta prēmiju 1% apmērā var nopelnīt par visu 24% grupu biznesa vērtību, sākot ar otro līmeni, izņemot tās, kas pelna Zelta prēmiju nākamajam zem tevis esošajam Zelta prēmijas saņēmējam.

Prasības:

Personīgās pārdošanas apjoms: vismaz 200 PP

Personīgās grupas pārdošanas apjoms: nav noteikts

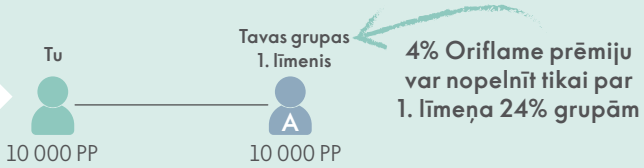
Nepieciešamās 24% grupas 1. līmenī: 4

Minimuma garantija: lai paturētu visu 0,5% Safīra prēmiju, katrai 2. līmenī esošajai 24% grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no prēmijas tiek nodota nākamajam augstākstāvošajam Direktoram, kas ir kvalificējies 0,5% Safīra prēmijai. Vairāk par minimuma garantijas principiem lasi 52. lpp.

0,5% Safīra prēmija

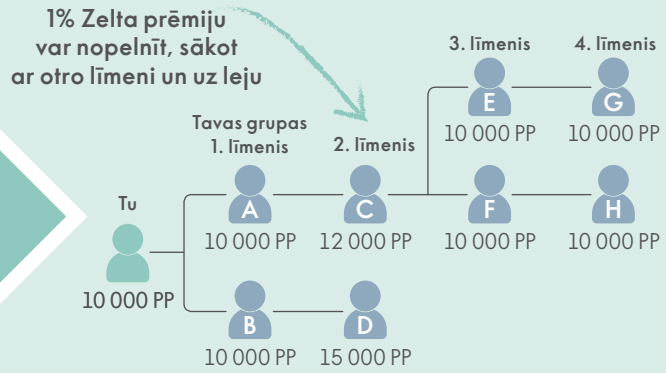
Safīra prēmiju 0,5% apmērā var nopelnīt par visu 24% grupu biznesa vērtību, sākot ar trešo līmeni, izņemot tās, kas pelna Safīra prēmiju nākamajam zem tevis esošajam Safīra prēmijas saņēmējam.

Šajos piemēros:
1 premiālais punkts = 0,6519 € biznesa vērtībā



Šajā piemērā tavā 1. līmenī ir viena 24% grupa A. Tu nopelnīsi 4% no A biznesa vērtības.

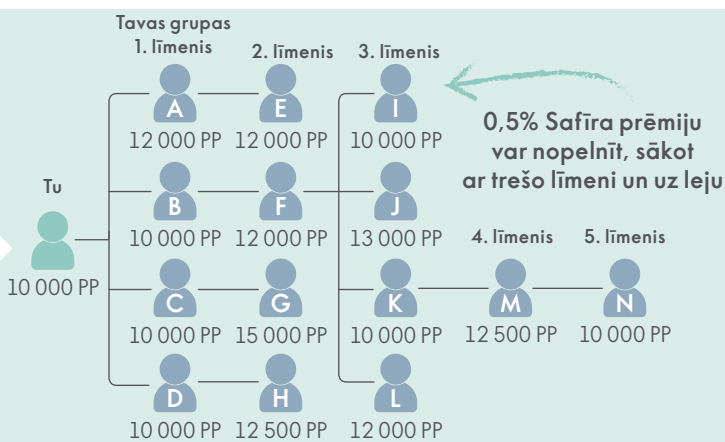
Tava peļņa no 4% Oriflame prēmijas:
4% x 6519 (BV) =261 €



Tu saņemsi 1% Zelta prēmiju no C, D, E un F biznesa vērtības. Tu nesaņemsi Zelta prēmiju par G un H, jo par šīm grupām Zelta prēmiju saņems C un viena un tā pati prēmija nevar tikt izmaksāta par vienu un to pašu pārdošanas rezultātu.

Tava peļņa no 1% Zelta prēmijas: 1% x (7823 (BV) + 9778 (BV) + 6519 (BV) + 6519 (BV))= 306 €

Ievēro: *šajā piemērā tu saņemsi arī 4% Oriflame prēmiju (522 €). Tātad tava kopējā peļņa no prēmijām šajā piemērā ir: 522 + 306 = 828 €*



Tu saņemsi 0,5% Safīra prēmiju no I, J, K, L un M biznesa vērtības. Tu nesaņemsi Safīra prēmiju par N, jo F jau ir kvalificējies 0,5% Safīra prēmijai un saņems to par N.

Tava peļņa no 0,5% Safīra prēmijas:
0,5% x (6 519 (BV) + 8 475 (BV) + 6 519 (BV) + 7 823 (BV) + 8 449 (BV)) = 189 €

Ievēro: *šajā piemērā tu saņemsi arī 4% Oriflame prēmiju (1 095 €) un 1% Zelta prēmiju (629 €). Tātad tava kopējā peļņa no prēmijām šajā piemērā ir: 189 + 1 095 + 629 = 1 913 €*

Trīs svarīgākās lietas, ko dara veiksmīgi Direktori

1. Jaunu klientu un grupas dalībnieku piesaiste
2. Grupas aktivitātes veicināšana
3. Komandas kodola un Menedžeru attīstīšana

1

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI DIREKTORI

Jaunu klientu un grupas dalībnieku piesaiste

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

Noteiktas aktivitātes:

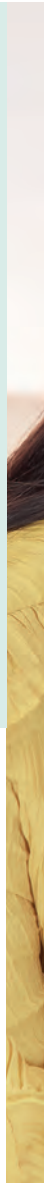
- Atceries, ka tev ir jārāda piemērs – stāsti citiem, ka jaunu klientu meklēšana ir jāuztver kā ikdienas ieradums un rādi piemēru ar savu darbu.
- Runājot ar saviem Menedžeriem, pārliecinies, ka viņi atkārto tevis darīto – regulāri meklē jaunus klientus un savas grupas dalībniekus, kā arī strādā kopā ar saviem 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, ka pirmajās tikšanās reizēs ar jaunpienācējiem viņiem vajadzētu vadīt apmācības "Veiksmīgs starts", kā arī reklamēt Starta programmu.

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI DIREKTORI

2 Grupas aktivitātes veicināšana

Pasākumi, tikšanās un apmācības ir ļoti svarīgas, lai saglabātu lojālos klientus/Konsultantus aktīvus un motivētus, turklāt tās lielā mērā ietekmē arī tava biznesa izaugsmi.

Lielākā daļa lojālo klientu/Konsultantu pievienojas Oriflame bez īpašām prasmēm vai priekšzināšanām, tāpēc tev kā Direktoram ir ļoti svarīgi saprast, kas nepieciešams jaunajam lojālajam klientam/Konsultantam.



Regulāri savai personīgajai grupai veido:

Kataloga jaunumu prezentācijas
Rīko šādas prezentācijas klātienē vai internetā katra kataloga pirmajā vai pēdējā nedēļā. Izmanto šīs prezentācijas, lai pastāstītu par jauniem produktiem, programmām un īpašajiem piedāvājumiem, kā arī, lai izteiktu atzinību savas grupas lojālajiem klientiem/Konsultantiem par viņu sasniegumiem.

Apmācības
Pārliecinies, ka ikvienam tavas grupas dalībniekam ir pieejamas nepieciešamās apmācības par produktiem un biznesu, lai viņi varētu attīstīties un veidot veiksmīgu karjeru Oriflame.

Skaistumkopšanas un Wellness pasākumi
Organizē pasākumus savas grupas lojālajiem klientiem/Konsultantiem un viņu klientiem, un izmanto šos pasākumus, lai pastāstītu par jaunajiem produktiem, reklamētu kompleksu pieeju ādas kopšanai un rūpēm par savu veselību, kā arī izteiktu atzinību pastāvīgajiem klientiem un labākajiem savas grupas lojālajiem klientiem/Konsultantiem.

Īpašas čatu grupas
Izveido čatu grupas vai arī slēgtas grupas sociālajos tīklos, lai dalītos ar informāciju, kas interesētu tieši noteiktu lojālo klientu/Konsultantu grupu. Viens no piemēriem ir grupa jaunpienācējiem.

Padoms – iesaisti savus Menedžerus visos savos pasākumos...

...tā ir lieliska iespēja viņiem izmēģināt savas prasmes un mācīties darot. Izrunājiet 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.

3

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI DIREKTORI

Komandas kodola un Menedžeru attīstīšana

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

Noteiktas aktivitātes:

- Rūpējies par to, lai tavi Līderi būtu motivēti un tiektos uz stabilu izaugsmi. Sniedz viņiem tās zināšanas un prasmes, kas nepieciešamas, lai viņi varētu pildīt savu Menedžera lomu. Aicini viņus apmeklēt Menedžera paredzētās Līderu akadēmijas 1 apmācības un organizē regulāras apmācības gan klātienē, gan internetā savas grupas Menedžeriem.
- Atbalsti savas grupas Menedžerus, apmeklējot viņu tikšanās un pasākumus, lai dalītos ar savu veiksmes stāstu un vairāk pastāstītu par kompāniju un produktiem.
- Kopā ar savas grupas Menedžeriem organizē iknedēļas biznesa plānošanas sanāksmes. Izmanto šīs sanāksmes, lai kopīgi uzstādītu ilgtermiņa un īstermiņa plānus, pārrunātu rīcības plānus to sasniegšanai, analizētu rezultātus, apsveiktu ar panākumiem un dalītos pieredzē.
- Regulāri sazinies ar savas grupas Menedžeriem – seko līdzi viņu progresam, sniedz viņiem padomus un turpini strādāt pie nepieciešamo prasmju attīstīšanas.

Apmeklē Līderu akadēmiju 2

Un uzzini vairāk par Direktora titulu un pienākumiem.

Līderu akadēmija 2

Līderu akadēmija 3

Pieņem izaicinājumu

Tu esi uzsācis aizraujošu karjeru kopā ar Oriflame un esi ceļā uz nākamo pakāpienu – Dimanta kategoriju. Tur tevi sagaida vēl lielākas prēmijas un naudas balvas, kā arī ekskluzīvas starptautiskās konferences.

Kādas ir tavas mīļākās atmiņas par Dimanta konferenci?

"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."

Ņueņa Loka un Hai Lī
Vecākie Dimanta Direktori, Vjetnama

"Japāna, 2018. gads. Tas bija ķiršu ziedēšanas laiks – visskaistākais brīdis Japānā. Es to atcerēšos mūžīgi."

Natalja Pasičņika
Dimanta Direktore, Krievija

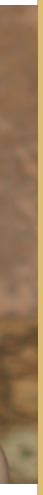
"Dimanta konferences ir pasākums, kur patiešām var sajust Oriflame globālās vērtības – kopības sajūtu, garu un degsmi!"

Helina Eha un Kadrina Lokotare
Vecākās Dimanta Direktores, Igaunija

"Mēs ar lielu sajūsmu atceramies Indijas okeānu no Bali, Atlantijas okeānu no Brazīlijas un Kluso okeānu no Japānas!"

Gaļina un Sergejs Gaglojevi
Vecākie Dimanta Direktori, Krievija

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 tu esi palīdzējis izaugt vismaz sešiem Direktoriem, iespējams pat vairāk. Tagad tu vari vairot savus panākumus, daloties ar savām zināšanām, prasmēm un pieredzi, lai apmācītu un motivētu visu savu grupu.

Dimanta Direktori par savām pūlēm tiek atalgoti vairākos veidos, piemēram, ar ievērojamākām naudas balvām, lielākām prēmijām un iespējām divreiz gadā kvalificēties dalībai starptautiskās konferencēs.

Peļņas iespējas Dimanta kategorijā

Kā Dimanta Direktors tu vari gūt ienākumus no tūlītējās peļņas, atlaides par apjomu, prēmijām un naudas balvām. Lielāko daļu tavu ienākumu veidos prēmijas.

Papildus 4% Oriflame prēmijai, 1% Zelta prēmijai un 0,5% Safīra prēmijai tu tagad vari kvalificēties vēl divām prēmijām – 0,25% Dimanta prēmijai un 0,125% Divkāršajai Dimanta prēmijai.

Tituli Dimanta kategorijā

Dimanta Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Sešas 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 6 000 €
- Dimanta Direktora piespraude
- Dalība Zelta un Dimanta Direktoru konferencē
- Prēmijas*

Vecākais Dimanta Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Astoņas 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 8 000 €
- Vecākā Dimanta Direktora piespraude
- Dalība Zelta un Dimanta Direktoru konferencē
- Prēmijas*

Divkāršais Dimanta Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Desmit 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 10 000 €
- Divkāršā Dimanta Direktora piespraude
- Dalība Zelta un Dimanta Direktoru konferencē
- Prēmijas*

**Prēmijas nav atkarīgas no tava titula. Tās tiek noteiktas, vadoties pēc 24% grupu daudzuma 1. līmenī. Lasi vairāk 52., 108.–113. lpp.*

Prasības:
Personīgā pārdošana: vismaz 200 PP
Prasības personīgās grupas pārdošanas: nav noteiktas
Nepieciešamās 24% grupas pirmajā līmenī: 6
Minimuma garantija: lai paturētu visu prēmiju, katrai 3. līmenī esošajai 24% grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad tiek piemēroti Minimuma garantijas principi un daļa no tavas prēmijas tiek piesķirta nākamajam augstākstāvošajam Dimanta prēmijas saņēmējam. Vairāk par Minimuma garantijas principiem lasi 52. lpp.

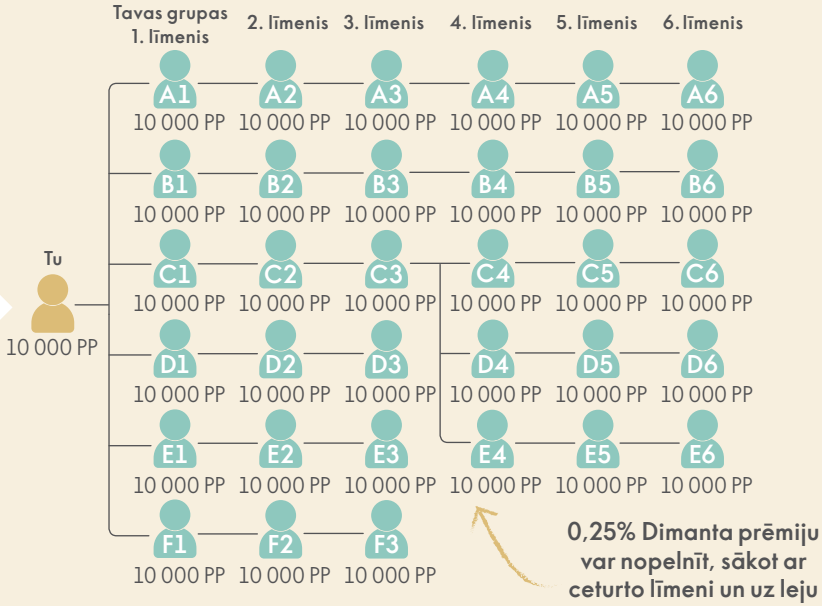
0,25% Dimanta prēmija

Dimanta prēmija tiek aprēķināta par visu 24% grupu biznesa vērtību, sākot ar 4. līmeni. Izņēmums ir tās grupas, kas pelna Dimanta prēmiju nākamajam zem tevis esošajam Dimanta prēmijas saņēmējam.

Prasības:
Personīgā pārdošana: vismaz 200 PP
Prasības personīgās grupas pārdošanas: nav noteiktas
Nepieciešamās 24% grupas pirmajā līmenī: 10
Minimuma garantija: lai paturētu visu prēmiju, katrai 4. līmenī esošajai 24% grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad tiek piemēroti Minimuma garantijas principi un daļa no tavas prēmijas tiek piesķirta nākamajam augstākstāvošajam Divkāršās Dimanta prēmijas saņēmējam. Vairāk par Minimuma garantijas principiem lasi 52. lpp.

0,125% Divkāršā Dimanta prēmija

Divkāršā Dimanta prēmija tiek aprēķināta par visu 24% grupu biznesa vērtību, sākot ar 5. līmeni, izņemot tās grupas, kas pelna Divkāršā Dimanta prēmiju nākamajam zem tevis esošajam Divkāršās Dimanta prēmijas saņēmējam.

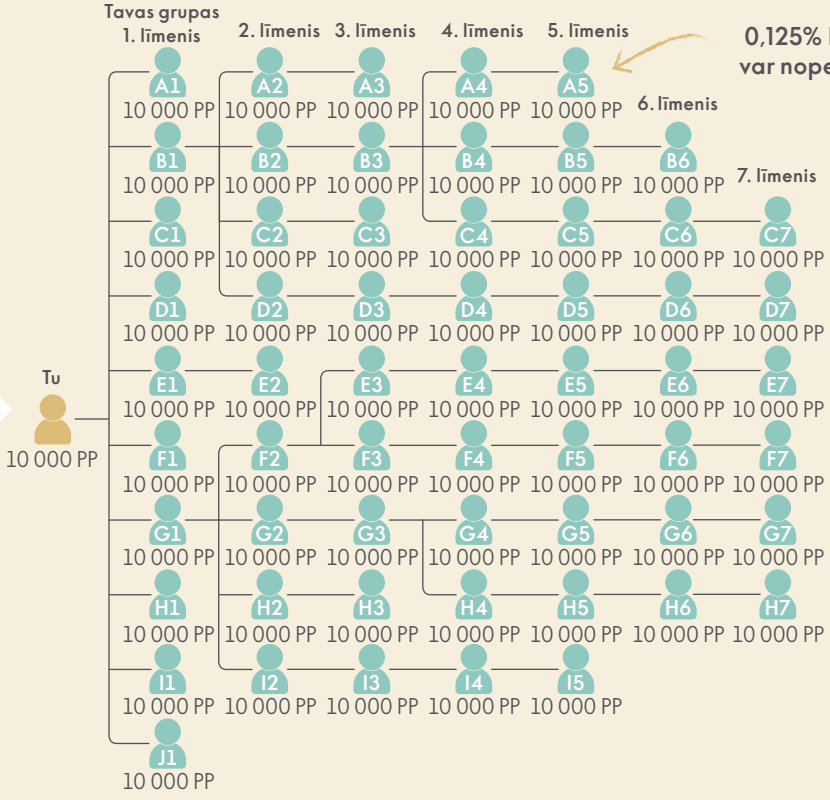


Šajos piemēros:
1 premiālais punkts = 0,6519 € biznesa vērtībā

Tu saņemsi 0,25% Diamanta prēmiju no visām grupām 4. līmenī: A4–E4; 5. līmenī: A5 – E5; un 6. līmenī A6 – E6.

Tava peļņa no 0,25% Diamanta prēmijas:
0,25 % x (15 x 6 519 (BV)) = 244 €

Ievēro: šajā piemērā tu saņemsi arī 4% Oriflame prēmiju (1 565 €) un 1% Zelta prēmiju (1 369 €), 0,5% Safīra prēmiju (684 €). Tātad tava kopējā peļņa no prēmijām šajā piemērā ir: 1 564 + 1 369 + 684 + 244 = 3 861 €



Tu saņemsi 0,125% Divkāršo Diamanta prēmiju no visām grupām 5. līmenī: A5–I5; 6. līmenī: B6–H6; un 7. līmenī: C7–H7.

Tava peļņa no 0,125% Divkāršās Diamanta prēmijas: 0,125% x (22 x 6 519 (BV)) = 179 €

Ievēro: šajā piemērā tu saņemsi arī 4% Oriflame prēmiju (2 608 €) un 1% Zelta prēmiju (587 €), 0,5% Safīra prēmiju (293 €) un 0,25% Diamanta prēmiju (505 €). Tātad tava kopējā peļņa no prēmijām šajā piemērā ir: 2 608 + 587 + 293 + 505 + 179 = 4 172 €

Double Diamond
Director

NEW DOUBLE
DIAMOND DIRECTORS
NEW DOUBLE
DIAMOND
DIRECTORS
29
52
53

Dimanta Direktora statusa sniegtās priekšrocības

Kā Dimanta Direktors tu ne tikai kvalificējies papildu prēmijām un lielākām naudas balvām, bet arī dalībai ikgadējā starptautiskajā Zelta konferencē un starptautiskajā Dimanta konferencē. Dimanta konference tiek rīkota veiksmīgākajiem Oriflame Līderiem, un tā norisinās dažādās pasaules vietās. Abās konferencēs tev ir iespēja dalīties pieredzē ar augsta līmeņa Līderiem, apmeklēt meistarklases, baudīt unikālas izklaides programmas un pasākumus, kā arī nosvinēt savus panākumus ekskluzīvās svētku vakariņās.

Dažas no priekšrocībām, kuras tevi sagaida:

- Unikāla zelta piespraude ar vienu vai diviem dimantiem par katru sasniegto Dimanta Direktora titulu.
- Vienreizēja naudas balva, no 6 000 € līdz 10 000 €, par katra jauna titula sasniegšanu Direktoru kategorijā.
- Ielūgums dalībai ikgadējā Dimanta konferencē un iespēja kvalificēties divu vai trīs ielūgumu saņemšanai, lai tavs dzīvesbiedrs varētu piedalīties bez maksas.
- Ielūgums divām personām dalībai ikgadējā Zelta konferencē.
- Iespēja saņemt prēmijas, vadoties pēc 24% grupu daudzuma 1. 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 tu varētu attīstīt un spēcināt savu biznesu, ir ļoti svarīgi turpināt meklēt gan jaunus klientus, gan jaunus personīgās grupas dalībniekus, neaizmirsti arī veicināt Līderu izaugsmi – tāpat kā tu darīji līdz šim.

- Regulāri rīko tikšanās ar jauniem potenciālajiem klientiem un grupas dalībniekiem, lai turpinātu attīstīt savu grupu.
- Rūpējies par savas grupas aktivitāti, rīkojot tikšanās, lai paziņotu jaunumus no kompānijas, vadītu apmācības, kā arī seko līdzi notiekošajam pieejamajos komunikācijas kanālos.
- Turpini attīstīt jaunus Līderus, vadi viņiem apmācības, uzstādi mērķus, seko līdzi viņu progresam un apsveic viņus ar sasniegumiem.

2

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI DIMANTA DIREKTORI

Vadi Līderus

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

- Plāno un rīko pasākumus visai savai grupai, piemēram:
  - Biznesa pasākumus par jaunumiem no kompānijas, piedāvājumiem, aplikācijām, konferencēm un semināriem.
  - Jautras un motivējošas tikšanās un pasākumus, kas vairotu komandas garu. Šāda veida pasākumos vienmēr atceries sveikt savas grupas lojālos klientus/Konsultantus par viņu panākumiem.
- Plāno un rīko visai savai grupai apmācības par produktiem un biznesu.
- Turpini atbalstīt savas grupas Līderus un palīdzi viņiem attīstīties. Regulāri rīko biznesa plānošanas tikšanās, apmāci Direktorus un seko līdzi viņu progresam. Pārliecinies, ka viņi ir uzstādījuši gan ilgtermiņa, gan īstermiņa mērķus un ka viņiem ir nepieciešamās zināšanas un prasmes, 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 kā Oriflame vēstnesis – pastāsti savai grupai par Oriflame vēsturi, kultūru un vērtībām.
- Iedvesmo un motivē citus, un parādi viņiem, kā izskatās panākumi, lai viņiem rastos reālistisks priekšstats par to un viņi zinātu, kāds ir viņu darba mērķis.

Vēl augstāki mērķi

Turpini attīstīt savu biznesu un tiecies
uz augstākiem mērķiem, lai sasniegtu Vadošā
līmeņa kategoriju, kas tev ļaus kvalificēties
starptautiskajām konferencēm trīsreiz gadā,
sniegs lielākas naudas balvas,
kā arī starptautisku atzinību.

“Tas, ka mūsu pieredzi novērtē. Mēs tiekam aicināti dalīties ar to, un mēs ar prieku palīdzam citiem gūt izaugsmi.”

Olga un Viktors Kukušovi
Vadošie Direktori, Krievija

“Japānas iepazīšana kopā ar ģimeni bija kas apbrīnojams. Kā arī apziņa, cik daudzus cilvēkus esam sastapuši ar Oriflame un kā tas ir ietekmējis viņu dzīves.”

Reina Mendoza and Omero Serrano
Vadošie Direktori, Meksika

Kas tevi visvairāk pārsteidza, sasniedzot Vadošo Direktoru līmeni?

“Kad kļuvu 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, kas norisinājās Lisabonā, Roberts af Jokniks man izteica atzinību par to, cik ievērojami ir mani panākumi. Šāda veida atzinība nebeidz mani pārsteigt un sniedz man motivāciju.”

Florina Serbana
Vadošā Zelta Direktore, Rumānija

6. NODAĻA

Vadošā līmeņa kategorija

Visam, ko tu dari, ir nozīme.

Vadošais Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Divpadsmit 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 24 000 €
- Vadošā Direktora piespraude
- Dalība Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencēs
- Prēmijas*

Vadošais Zelta Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Piecpadsmit 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 30 000 €
- Vadošā Zelta Direktora piespraude
- Dalība Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencēs
- Prēmijas*

**Prēmijas nav atkarīgas no tava titula. Tās tiek noteiktas, vadoties pēc 24% grupu daudzuma 1. līmenī. Lasi vairāk 52., 108.–113. lpp.*

Vadi Līderus un paplašini savu struktūru

Tu sevi esi pierādījis kā veiksmīgu uzņēmēju, un tu zini, ko karjera Oriflame var sniegt tev un tavai ģimenei.

Atrašanās Vadošā līmeņa kategorijā sniegs tev vēl vairāk priekšrocību – naudas balvas, kas kopsummā sasniedz 132 000 €, ekskluzīvas konferences pasaules skaistākajās vietās un starptautiska atzinība ir tikai dažas no tām.

Šāds panākumu līmenis padara tevi par paraugu ne tikai tavai personīgajai grupai, bet arī visiem Oriflame lojālajiem klientiem/Konsultantiem un Līderiem tavā struktūrā. Tavas grupas struktūrai paplašinoties, tava loma kļūst arvien nozīmīgāka – tu esi Līderu Līderis un Oriflame kultūras, produktu un vērtību vēstnesis.

Peļņas iespējas Vadošā līmeņa kategorijā

Kā Vadošais direktors tu vari gūt ienākumus no tūlītējās peļņas, atlaides par apjomu, prēmijām un naudas balvām. Lielāko daļu tavu ienākumu pārsvarā veidos prēmijas.

Tu vari kvalificēties 4% Oriflame prēmijai, 1% Zelta prēmijai, 0,5% Safīra prēmijai, 0,25% Dimanta prēmijai un 0,125% Divkāršajai Dimanta prēmijai, kā arī vēl vienai prēmijai – 0,0625% Vadošajai prēmijai.

Vadošais Safīra Direktors

Kvalifikācijas kritēriji:
Astoņpadsmit 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 36 000 €
- Vadošā Safīra Direktora piespraude
- Dalība Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencēs
- Prēmijas*

Vadošais Dimanta Direktors

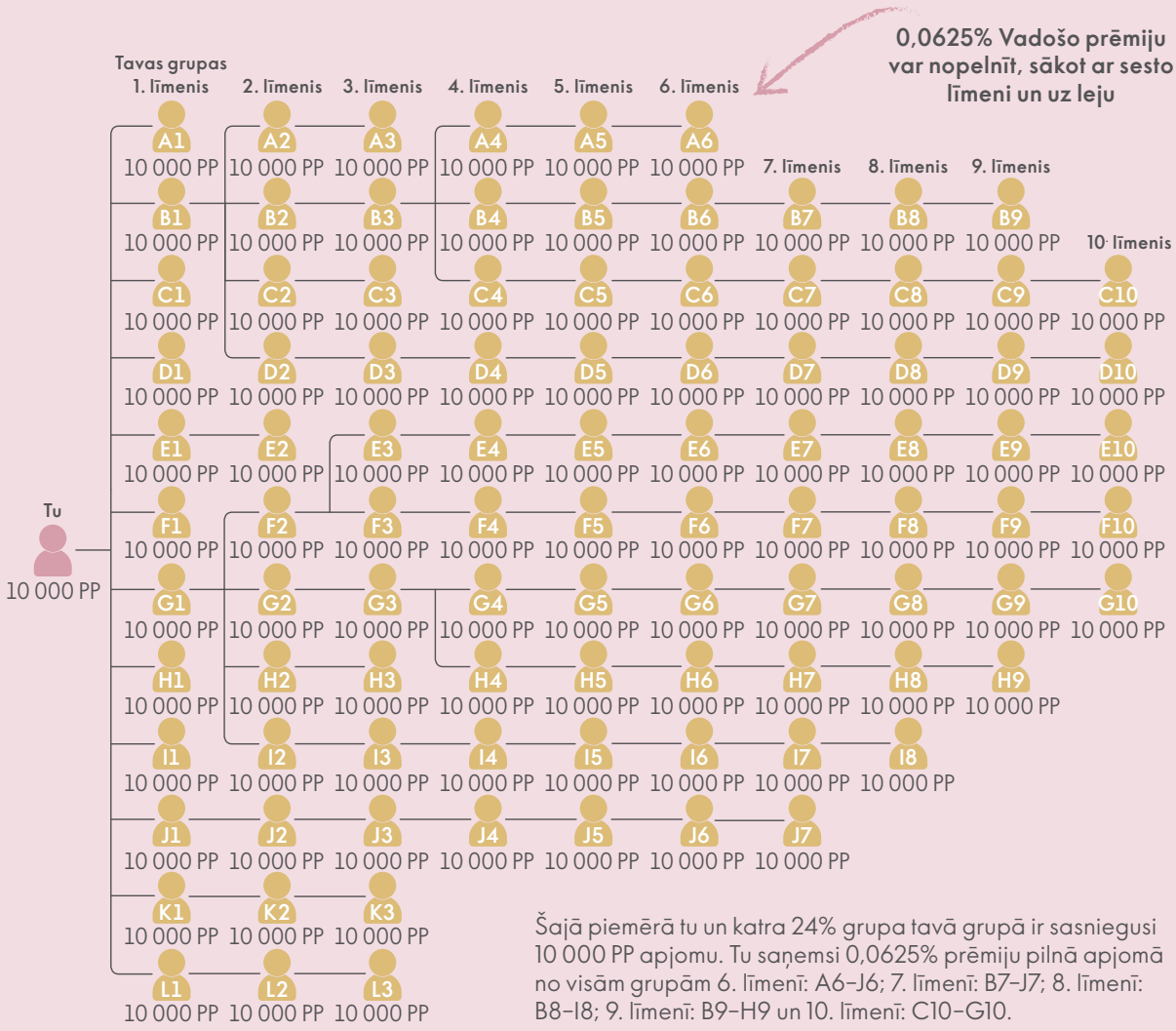
Kvalifikācijas kritēriji:
Divdesmit viena 24% līmeņa grupa 6 periodus 12 periodu laikā.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 42 000 €
- Vadošā Zelta Direktora piespraude
- Dalība Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencēs
- Prēmijas*

Prasības:
Personīgā pārdošana: vismaz 200 PP
Prasības personīgās grupas pārdošanas apjomam: nav noteiktas
Nepieciešamās 24% grupas pirmajā līmenī: 12
Minimuma garantija: lai paturētu visu prēmiju, katrai 5. līmenī esošajai 24% grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad tiek piemēroti Minimuma garantijas principi un daļa no tavas prēmijas tiek piesķirta nākamajam augstākstāvošajam Vadošās prēmijas saņēmējam. Vairāk par Minimuma garantijas principiem lasi 52. lpp.

0,0625% Vadošā prēmija

Vadošā prēmija tiek aprēķināta par visu 24% grupu biznesa vērtību, sākot ar 6. līmeni un uz leju, izņemot tās grupas, kas pelna Vadošo prēmiju nākamajam zem tevis esošajam Vadošās prēmijas saņēmējam.



Šajā piemērā tu un katra 24% grupa tavā grupā ir sasniegusi 10 000 PP apjomu. Tu saņemsi 0,0625% prēmiju pilnā apjomā no visām grupām 6. līmenī: A6–J6; 7. līmenī: B7–J7; 8. līmenī: B8–I8; 9. līmenī: B9–H9 un 10. līmenī: C10–G10.

Tava peļņa no 0,625% Vadošās prēmijas:
0,0625% x (39 x 6519 (BV)) = 159 €

Ievēro: *šajā piemērā tu saņemsi arī 4% Oriflame prēmiju (3 129 €) un 1% Zelta prēmiju (1 239 €), 0,5% Safīra prēmiju (522 €), 0,25% Dimanta prēmiju (962 €) un 0,125% Divkāršo Dimanta prēmiju (399 €). Tātad tava kopējā peļņa no prēmijām šajā piemērā ir: 3 129 + 1 239 + 522 + 962 + 399 + 159 = 6410 €*

ORIFLAME
ORIFLAME

Executive Director
Executive Director
Executive Director

WEDEN

Vadošā Direktora statusa sniegtās priekšrocības

Papildus tam, ka tu tagad vari kvalificēties visiem sešiem prēmiju veidiem un saņemt vēl četras naudas balvas, kuru kopsumma veido 132 000 €, sākot ar Vadošā Direktora statusu, tu vari kvalificēties četru ielūgumu saņemšanai uz Dimanta un Vadošo Direktoru konferenci. Daudzi Līderi, sasniedzot šo Panākumu plāna līmeni, pirmo reizi kvalificējas dalībai Reģionālajā Līderu padomē. Tur tu varēsi sastapt reģiona vadošos Oriflame Līderus, kā arī kompānijas augstākstāvošos vadītājus un dalīties pieredzē ar viņiem – tev būs iespēja piedalīties tavam biznesam nozīmīgu lēmumu pieņemšanā.

Dažas no priekšrocībām, kuras tevi sagaida:

- Zelta piespraude ar vienu līdz četriem rubīniem par katru sasniegto Vadošā līmeņa Direktora titulu.
- Vienreizēja naudas balva, no 24 000 € līdz 42 000 €, par katra jauna titula sasniegšanu Vadošā līmeņa Direktoru kategorijā.
- Iespēja kvalificēties četru ielūgumu saņemšanai uz ikgadējo Vadošo Direktoru konferenci. Tās vienmēr notiek pasaules eksotiskākajās vietās – iepriekšējās konferences norisinājās Kioto, Goldkostā, Omānā, Bangkokā un Maurīciju salās.
- Ielūgums četrām personām dalībai ikgadējā Dimanta konferencē.
- Ielūgums divām personām dalībai ikgadējā Zelta konferencē.
- Iespēja kvalificēties dalībai Reģionālajā Līderu padomē.

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.
- Rūpējies par savas grupas aktivitāti, rīkojot tikšanās, lai paziņotu jaunumus no kompānijas, vadītu apmācības, kā arī seko līdzi notiekošajam pieejamajos komunikācijas kanālos.
- Turpini attīstīt jaunus Līderus, vadi viņiem apmācības, uzstādi mērķus, seko līdzi viņu progresam un apsveic viņus ar sasniegumiem.

2 Esi Līderu Līderis visā savā struktūrā

- Plāno un rīko pasākumus visai savai grupai, piemēram:
  - Biznesa pasākumus par jaunumiem no kompānijas, piedāvājumiem, aplikācijām, konferencēm un semināriem.
  - Jautras un motivējošas tikšanās un pasākumus, kas vairotu komandas garu.
- 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

- Tu rādi piemēru, kuram Līderi sekos. Turpini darīt to, kas tev ļāva gūt panākumus, un tavi Līderi to ievēros un atkārtos.
- Iedvesmo un motivē citus, un parādi viņiem, kā izskatās panākumi, lai viņiem rastos reālistisks priekšstats par to un viņi zinātu, kāds ir viņu darba mērķis.
- Esi kā Oriflame vēstnesis – pastāsti savai grupai par Oriflame vēsturi, kultūru un vērtībām.

Tiecies sasniegt virsotni

Tev ir pieredze un prasmes, kas nepieciešamas, lai sasniegtu Oriflame Panākumu plāna augstākos līmeņus un kļūtu par vienu no Oriflame top Līderiem. Turpini vadīt savu biznesu ar tādu pašu degsmi, motivāciju un apņēmību – tavi vislielākie sapņi un sasniegumi ir jau tepat, tev atliek tikai līdz tiem aizsniegties.

"Būdama Prezidente, mūsu konferencēs es varu izbaudīt fantastiskas iespējas un priekšrocības."

Vonita Bermana
Prezidente, Indonēzija

"Iespēja piedalīties Globālajā Līderu padomē Zviedrijā, ka arī iespēja pavadīt laiku kopā ar ģimeni, pateicoties elastīgajām peļņas iespējām."

Džuljeta Guzmana 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

"Apceļot pasauli kopā ar Oriflame, dodoties uz fantastiskajām konferencēm kopā ar savu ģimeni, kā arī atzinība un apsveikumi, ko esmu saņēmusi."

Uzguļa Džingina
Vecākā Prezidente, Turcija

7. NODAĻA

Prezidentu kategorija

Augstākā līmeņa panākumi.

Tituli un kvalifikācijas kritēriji Prezidentu kategorijā

Prezidents

Kvalifikācijas kritēriji:
Divdesmit četras 24% līmeņa grupas pirmajā līmenī 6 periodus 12 periodu laikā

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 100 000 €
- Prezidenta piespraude
- Dalība Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencē
- Kvalifikācija Globālajā Līderu padomē
- Oriflame auto programma
- Lidojumi biznesa klasē uz Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencēm
- Prēmijas*

Vecākais Prezidents

Kvalifikācijas kritēriji:
Divdesmit četras 24% līmeņa grupas pirmajā līmenī 6 periodus 12 periodu laikā, no kurām 6 ir kvalificējušies kā Dimanta Direktori jebkurā līmenī.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva:
- 200 000 €
- Vecākā Prezidenta piespraude
- Dalība Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencē
- Kvalifikācija Globālajā Līderu padomē Lidojumi biznesa klasē uz Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencēm
- Prēmijas*

Zelta Prezidents

Kvalifikācijas kritēriji:
Divdesmit četras 24% līmeņa grupas pirmajā līmenī 6 periodus 12 periodu laikā, no kurām 12 ir kvalificējušies kā Dimanta Direktori jebkurā līmenī.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 300 000 €
- Zelta Prezidenta piespraude
- Dalība Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencē
- Kvalifikācija Globālajā Līderu padomē
- Oriflame auto programma
- Lidojumi biznesa klasē uz Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencēm
- Prēmijas*

Globālie Līderi

Tu esi sasniedzis Panākumu plāna augstāko līmeni.

Papildus priekšrocībām, ko tev ir snieguši šie panākumi, tu vari lepoties ar apziņu, ka tu esi palīdzējis izaugt citiem veiksmīgiem Līderiem un šajā laikā palīdzējis mainīt dzīvi tūkstošiem cilvēku. Tas padara tevi par paraugu un iedvesmu citiem Oriflame Līderiem visā pasaulē – tu esi kļuvis par globālu Oriflame vēstnesi.

Atrodoties Prezidentu kategorijā, tu nokļūsti starp visveiksmīgākajiem Oriflame Līderiem, un tavas unikālās zināšanas un pieredze ir ļoti nozīmīga arī kompānijai. Prezidenti cieši sadarbojas ar Oriflame vadību, viņi piedalās diskusijās par stratēģiju un sniedz ļoti nozīmīgu atgriezenisko saiti kompānijas vadībai.

Peļņas iespējas Prezidentu kategorijā

Kā Prezidents tu vari gūt ienākumus visos mūsu piedāvātajos veidos – no tūlītējās peļņas, atlaides par apjomu, prēmijām un naudas balvām. Lielāko daļu tavu ienākumu pārsvarā veidos prēmijas.

Safīra Prezidents

Kvalifikācijas kritēriji:
Divdesmit četras 24% līmeņa grupas pirmajā līmenī 6 periodus 12 periodu laikā, no kurām 18 ir kvalificējušies kā Dimanta Direktori jebkurā līmenī.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 400 000 €
- Safīra Prezidenta piespraude
- Dalība Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencē
- Kvalifikācija Globālajā Līderu padomē
- Oriflame auto programma
- Lidojumi biznesa klasē uz Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencēm
- Prēmijas*

Dimanta Prezidents

Kvalifikācijas kritēriji:
Divdesmit četras 24% līmeņa grupas pirmajā līmenī 6 periodus 12 periodu laikā, no kurām 24 ir kvalificējušies kā Dimanta Direktori jebkurā līmenī.

Papildu privilēģijas:
- Naudas balva: 1 000 000 €
- Dimanta Prezidenta piespraude
- Dalība Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencē
- Kvalifikācija Globālajā Līderu padomē
- Lidojumi biznesa klasē uz Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencēm
- Prēmijas*

**Prēmijas nav atkarīgas no tava titula. Tās tiek noteiktas, vadoties pēc 24% grupu daudzuma 1. līmenī. Lasi vairāk 52., 108.–113. lpp.*

Prezidenta statusa sniegtās priekšrocības

Pieci tituli Prezidentu kategorijā sniedz tev iespēju saņemt naudas balvas, sākot no 100 000 € līdz pat 1 000 000 €, kopsummā veidojot 2 000 000 €, ja tu sasniedz visus piecus titulus šajā kategorijā.

Dažas no priekšrocībām, kuras tevi sagaida:

- Zelta piespraude ar vienu līdz četriem smaragdiem par katru sasniegto Prezidenta titulu.
- Vienreizēja naudas balva, no 100 000 € līdz 1 000 000 €*, par katra jauna titula sasniegšanu Prezidentu kategorijā. Kopējā naudas balvu summa veido 2 000 000 €, ja tiek sasniegti visi tituli Prezidentu kategorijā.
- Iespēja kvalificēties četru ielūgumu saņemšanai uz ikgadējo Vadošo Direktoru konferenci. Tās vienmēr notiek pasaules eksotiskākajās vietās – iepriekšējās konferences norisinājās Kioto, Goldkostā, Omānā, Bangkokā, Kambodžā un Maurīciju salās.
- Ielūgums četrām personām dalībai ikgadējā Dimanta konferencē.
- Ielūgums divām personām dalībai ikgadējā Zelta konferencē.
- Dalība Globālajā Līderu padomē.
- Iespēja piedalīties Oriflame auto programmā, kas izveidota Prezidenta, Zelta Prezidenta un Safīra Prezidenta tituliem.

**Tiek piemēroti īpaši nosacījumi.*

Trīs svarīgākās lietas, ko dara veiksmīgi Prezidenti

1. Palīdzi izaugt jauniem Dimanta Direktoriem
2. Vadi Līderus
3. Esi Oriflame vēstnesis un paraugs citiem

1

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI PREZIDENTI

Palīdzi izaugt jauniem Dimanta Direktoriem

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

Noteiktas aktivitātes:

- Popularizē Dimanta Direktora statusu, organizējot tikšanās ar topošajiem Dimanta Direktoriem.
- Rīko apmācības topošajiem Dimanta Direktoriem, lai palīdzētu viņiem saglabāt motivāciju un apņēmību. Iedvesmo, trenē viņus, nosaki mērķus un seko līdzi viņu progresam.

2

SVARĪGĀKĀS LIETAS, KO DARA VEIKSMĪGI PREZIDENTI

Vadi Līderus

- Plāno un rīko pasākumus visai savai grupai, piemēram:

  Biznesa pasākumus par jaunumiem no kompānijas, piedāvājumiem, aplikācijām, konferencēm un semināriem.

  Jautras un motivējošas tikšanās un pasākumus, kas vairotu komandas garu.

- 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

Esi Oriflame vēstnesis un paraugs citiem

Tā kā tu esi augstākā līmeņa Līderis, tavi sasniegumi un panākumi iedvesmo ļoti daudzus cilvēkus. Tu esi ļoti svarīgs paraugs un Oriflame vēstnesis – tu vari to izmantot, lai iedvesmotu Līderus jebkurā līmenī turpināt attīstīties un sasniegt savu potenciālu.

- Tu rādi piemēru, kuram Līderi var sekot.
- Iedvesmo un motivē citus, un parādi viņiem, kā izskatās panākumi.
- Esi kā Oriflame vēstnesis, pastāsti savai grupai par Oriflame vēsturi, kultūru un vērtībām.

FAME

Globālā Līderu padome 2019. gadā

Globālā Līderu padome 2018. gadā

Globālā Līderu padome

Globālā Līderu padome ir ekskluzīva grupa, ko veido Oriflame TOP 15 Līderi no visas pasaules – Līderi, kuri ir pierādījuši savas spējas un apņēmību, gūstot visaugstākā līmeņa panākumus Oriflame. Globālās Līderu padomes sastāvs katru gadu tiek mainīts, un to veido 15 Līderi ar visaugstāko 24% grupu skaitu 1. līmenī.

Katru gadu Globālā Līderu padome Stokholmā tiekas ar kompānijas vadību un piedalās darba grupās, prezentācijās un nozīmīgās diskusijās par Oriflame stratēģiju un nākotnes vīziju. Padomes dalībnieki sniedz ļoti nozīmīgas atsauksmes no sava pārstāvētā tirgus. Šajās tikšanās reizēs vienmēr ir iekļautas arī unikālas izklaides programmas un īpaši pasākumi.

HALL of FAME

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 izvietošanu Oriflame Stokholmas Globālā atbalsta birojā.

Oriflame slavas zāle ir ļoti nozīmīgs avots mums visiem, ne tikai Oriflame lojālajiem klientiem/Konsultantiem un Līderiem, bet arī kompānijas vadītājiem un darbiniekiem.

ORIFLAME
SWEDEN
HALL of FAME

Panākumu plāna bibliotēka

Šeit mēs esam apkopojuši praktisku
informāciju un pārskatus,
kas tev palīdzēs darbā.

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

Četras peļņas iespējas ar Oriflame

SĀKUMS
Tūlītēja peļņa

Pārdodot produktus, tu gūsti tūlītēju peļņu. Tūlītējo peļņu var aprēķināt divos veidos. Tu vari atņemt lojālā klienta cenu no pricēja cenas, vai arī reizināt kataloga cenu ar 20%.

Piemērs:

Tu pārdod vienu NovAge Ecollagen Wrinkle Power komplektu.
Cik daudz tu nopelnīsi?

Kataloga cena: 71,99 €
Lojālā klienta cena: 57,59 €

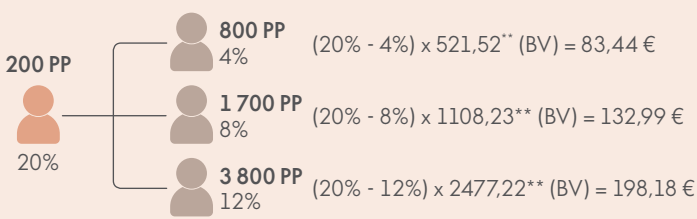
Tūlītējā peļņa: 71,99 € - 57,59 € = 14,40 €
Vai: 71,99 x 0,20 (20%) = 14,40 €

SPONSORĒ CITUS
Atlaide par apjomu

Tu vari nopelnīt 0%–24% no savas personīgās pārdošanas un savas personīgās grupas pārdošanas biznesa vērtības. Procentu līmeni nosaka tas, cik daudz PP ir izdevies savākt.

Piemērs:

Šajā kataloga periodā kopējais PP skaits no personīgās pārdošanas un personīgās grupas pārdošanas ir 6 500 PP, ar to tu kvalificējies 20%* atlaides līmenim. Tu nopelni 20% no savas personīgās pārdošanas biznesa apjoma un starpību starp tavu atlaides līmeni un tavas grupas pirmā līmeņa lojālo klientu/Konsultantu atlaides līmeni.



Peļņa no personīgās pādošanas: 20% x 130,38 (BV)** = 26,08 €
Peļņa no personīgās grupas pārdošanas: 83,44 + 132,99 + 198,18 = 414,61 €
Kopējā peļņa no atlaides par apjomu: 26,08 + 414,61 = 440,69 €

*PP pārrēķina tabula:

Premiālie punkti	Atlaides par apjomu līmenis
10 000+	24%
6 500–9 999	20%
4 000–6 499	16%
2 000–3 999	12%
1 000–1 999	8%
300–999	4%
0–299	0%

Šajos piemēros:
1 premiālais punkts = 0,6519 € biznesa vērtībā

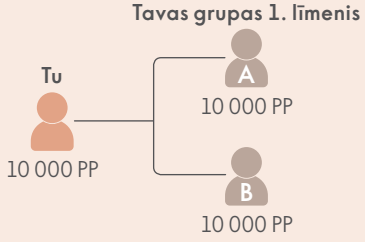
LĪDERU ATBALSTĪŠANA

Prēmijas

Trenējot un apmācot savas grupas lojālos klientus/Konsultatnus, tu vari viņiem palīdzēt sasniegt 24% atlaides līmeni. Tajā brīdī viņu grupas atdalās un tu vari sākt pelnīt prēmijas no viņu pārdošanas apjoma biznesa vērtības.

Prēmijas piemērs:

Tu esi attīstījis divas 24% grupas 1. līmenī. Gan tu, gan abas 24% grupas ir sasniegušas 10 000 PP apjomu, tas nozīmē, ka, balstoties uz šiem rezultātiem, tu saņemsi 4% Oriflame prēmiju.



Ienākumi no 4% Oriflame prēmijas:
4% x (2 x 6519 (BV)**) = 521,52 €

JAUNU TITULU SASNIEGŠANA

Naudas balvas

Tu saņemsi vienreizēju naudas balvu katru reizi, kad tu sasniegsi jaunu Panākumu plāna līmeni, sākot ar Direktora titulu. Apskati nodaļas par katru no kategorijām, lai noskaidrotu, kādi ir kvalifikācijas kritēriji katram titulam, vai dodies uz 134–135. lpp., lai aplūkotu pārskatu par visiem kvalifikācijas kritērijiem.

Naudas balvas piemērs:

Tu pirmo reizi esi sasniedzis Direktora titulu, izpildot nepieciešamās prasības:

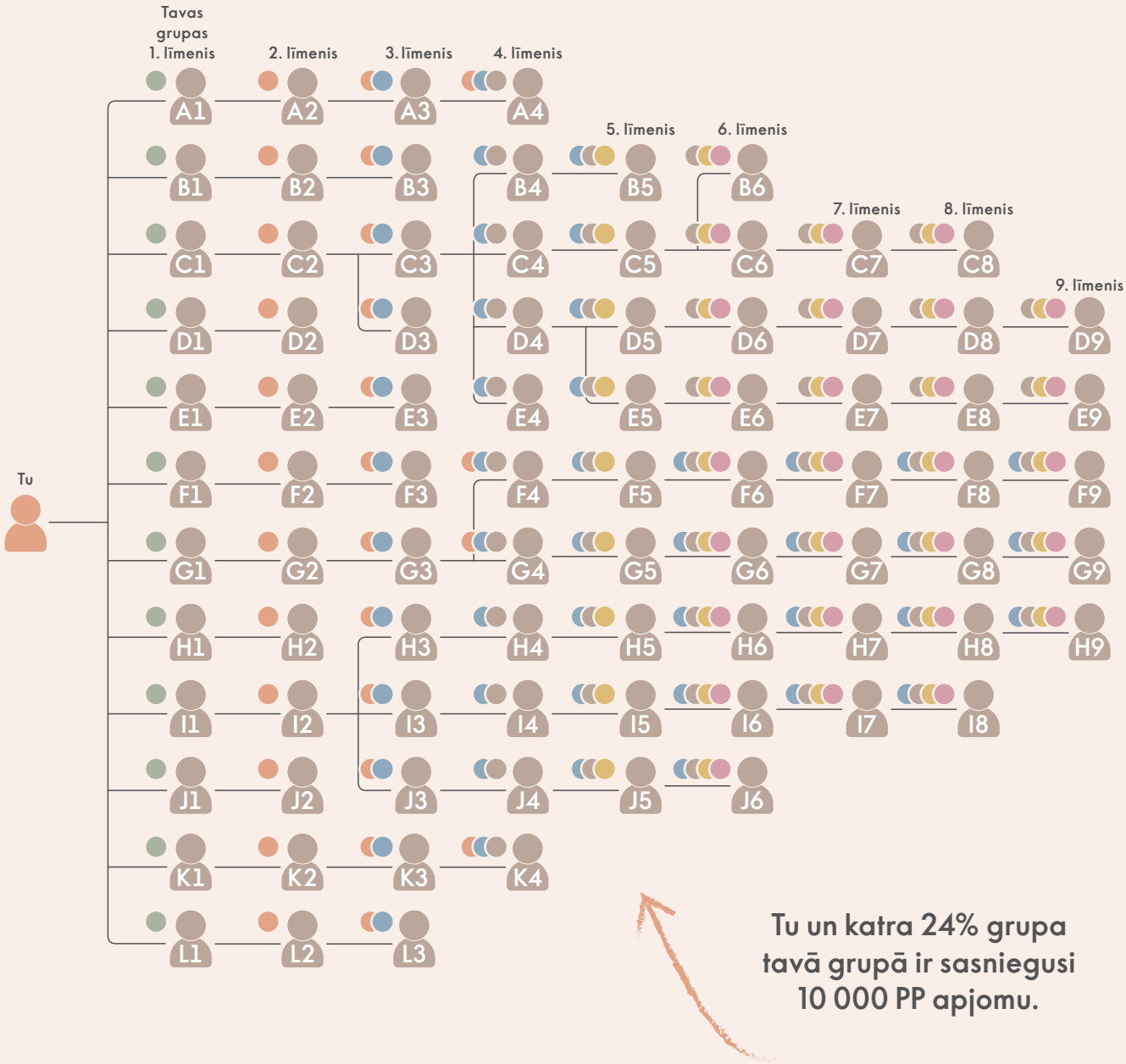
Vismaz 10 000 PP personīgajā grupā; vai viena 24% grupa un vismaz 4 000 PP personīgajā grupā; vai divas vai vairāk 24% līmeņa grupas 6 periodus no 12 periodiem.

Tu saņem vienreizēju naudas balvu 1 000 € apmērā.

Prēmiju pārskats

Prēmija	Nepieciešamās 24% grupas 1. līmenī	Tiek piešķirta par
4% Oriflame prēmija	1	Oriflame prēmija 4% apmērā ļauj tev nopelnīt 4% no 1. līmeņa 24% grupu biznesa vērtības.
1% Zelta prēmija	2	1% Zelta prēmiju var nopelnīt par visu 24% grupu biznesa vērtību, sākot ar otro līmeni, izņemot tās, kas pelna Zelta prēmiju nākamajam zem tevis esošajam Zelta prēmijas saņēmējam.
0,5% Safīra prēmija	4	0,5% Safīra prēmiju var nopelnīt par visu 24% grupu biznesa vērtību, sākot ar trešo līmeni, izņemot tās, kas pelna Safīra prēmiju nākamajam zem tevis esošajam Safīra prēmijas saņēmējam.
0,25% Dimanta prēmija	6	0,25% Dimanta prēmija tiek aprēķināta par visu 24% grupu biznesa vērtību, sākot ar 4. līmeni. Izņēmums ir tās grupas, kas pelna Dimanta prēmiju nākamajam zem tevis esošajam Dimanta prēmijas saņēmējam.
0,125% Divkāršā Dimanta prēmija	10	0,125% Divkāršā Dimanta prēmija tiek aprēķināta par visu 24% grupu biznesa vērtību, sākot ar 5. līmeni, izņemot tās grupas, kas pelna Divkāršā Dimanta prēmiju nākamajam zem tevis esošajam Divkāršā Dimanta prēmijas saņēmējam.
0,625% Vadošā prēmija	12	0,0625% Vadošā prēmija tiek aprēķināta par visu 24% grupu biznesa vērtību, sākot ar 6. līmeni un uz leju, izņemot tās grupas, kas pelna Vadošo prēmiju nākamajam zem tevis esošajam Vadošo prēmijas saņēmējam.

Prasības premiālajiem punktiem	Minimuma garantija (skat. 52. lpp.)
Vismaz 200 PP personīgais pirkums un vismaz 4 000 PP personīgajā grupā.	Lai paturētu visu 4% Oriflame prēmiju, tavai personīgajai grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no prēmijas tiek nodota nākamajam augstākstāvošajam Oriflame prēmijas saņēmējam.
Vismaz 200 PP personīgais pirkums, minimālais personīgās grupas pārdošanas apjoms nav noteikts.	Lai paturētu visu prēmiju, katrai 1. līmenī esošajai 24% grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no prēmijas tiek nodota nākamajam augstākstāvošajam Zelta prēmijas saņēmējam.
Vismaz 200 PP personīgais pirkums, minimālais personīgās grupas pārdošanas apjoms nav noteikts.	Lai paturētu visu prēmiju, katrai 2. līmenī esošajai 24% grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad stājas spēkā Minimuma garantijas princips un daļa no prēmijas tiek nodota nākamajam augstākstāvošajam Safīra prēmijas saņēmējam.
Vismaz 200 PP personīgais pirkums, minimālais personīgās grupas pārdošanas apjoms nav noteikts.	Lai paturētu visu prēmiju, katrai 3. līmenī esošajai 24% grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad tiek piemēroti Minimuma garantijas principi un daļa no tavas prēmijas tiek piesķirta nākamajam augstākstāvošanjam Dimanta prēmijas saņēmējam.
Vismaz 200 PP personīgais pirkums, minimālais personīgās grupas pārdošanas apjoms nav noteikts.	Lai paturētu visu prēmiju, katrai 4. līmenī esošajai 24% grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad tiek piemēroti Minimuma garantijas principi un daļa no tavas prēmijas tiek piesķirta nākamajam augstākstāvošanjam Divkāršās Dimanta prēmijas saņēmējam.
Vismaz 200 PP personīgais pirkums, minimālais personīgās grupas pārdošanas apjoms nav noteikts.	Lai paturētu visu prēmiju, katrai 5. līmenī esošajai 24% grupai jārada 10 000 PP. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, tad tiek piemēroti Minimuma garantijas principi un daļa no tavas prēmijas tiek piesķirta nākamajam augstākstāvošanjam Vadošās prēmijas saņēmējam.


Tavas grupas
1. līmenis
2. līmenis
3. līmenis
4. līmenis
5. līmenis
6. līmenis
7. līmenis
8. līmenis
9. līmenis
Tu
A1 A2 A3 A4
B1 B2 B3 B4 B5 B6
C1 C2 C3 C4 C5 C6 C7 C8
D1 D2 D3 D4 D5 D6 D7 D8 D9
E1 E2 E3 E4 E5 E6 E7 E8 E9
F1 F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8 F9
G1 G2 G3 G4 G5 G6 G7 G8 G9
H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8 H9
I1 I2 I3 I4 I5 I6 I7 I8
J1 J2 J3 J4 J5 J6
K1 K2 K3 K4
L1 L2 L3
Tu un katra 24% grupa tavā grupā ir sasniegusi 10 000 PP apjomu.

Prēmiju aprēķins

Prēmija	Nepieciešamās 24% grupas 1. līmenī	Tiek piešķirta par
4% Oriflame prēmija	1	Tikai par 1. līmenī esošām 24% grupām
1% Zelta prēmija	2	24% grupām, sākot no 2. līmeņa, līdz nākamā Zelta prēmijas saņēmēja 1. līmeņa grupām
0,5% Safīra prēmija	4	24% grupām, sākot ar 3. līmeni un līdz nākamā zem tevis esošā Safīra prēmijas saņēmēja 2. līmeņa grupām.
0,25% Dimanta prēmija	6	24% grupām, sākot ar 4. līmeni un līdz nākamā zem tevis esošā Dimanta prēmijas saņēmēja 3. līmeņa grupām.
0,125% Divkāršā Dimanta prēmija	10	24% grupām, sākot ar 5. līmeni un līdz nākamā zem tevis esošā Divkāršā Dimanta prēmijas saņēmēja 4. līmeņa grupām.
0,0625% Vadošā prēmija	12	24% grupām, sākot ar 6. līmeni un līdz nākamā zem tevis esošā Vadošās prēmijas saņēmēja 5. līmeņa grupām.

Tu

Cik lieli būs tavi ienākumi no prēmijām šajā piemērā?

4% Oriflame prēmija
Pirmais līmenis: aprēķina par A1 – L1, 4% x (12 x 6519 (BV)) = 3129 €

1% Zelta prēmija
Otrais līmenis: aprēķina par A2 – L2, 1% x (12 x 6519 (BV)) = 782 €

Trešais līmenis: aprēķina par A3 – L3, 1% x (12 x 6519 (BV)) = 782 €

Ceturtais līmenis: aprēķina par A4, F4, G4 un K4, 1% x (4 x 6519 (BV)) = 261 €

Kopā: 782 + 782 + 261 = 1825 €

0,5% Safīra prēmija
Trešais līmenis: Aprēķina par A3 – L3, 0,5% x (12 x 6519 (BV)) = 391 €
Ceturtais līmenis: Aprēķina par A4 – K4, 0,5% x (11 x 6519 (BV)) = 359 €
Piektais līmenis: Aprēķina par B5 – J5, 0,5% x (9 x 6519 (BV)) = 293 €
Sestais līmenis: Aprēķina par F6 – J6, 0,5% x (5 x 6519 (BV)) = 163 €
Septītais līmenis: Aprēķina par F7 – I7, 0,5% x (4 x 6519 (BV)) = 130 €
Astotais līmenis: Aprēķina par F8 – I8, 0,5% x (4 x 6519 (BV)) = 130 €
Devītais līmenis: Aprēķina par F9 – H9, 0,5% x (3 x 6519 (BV)) = 98 €
Kopā: 391 + 359 + 293 + 163 + 130 + 130 + 98 = 1565 €

0,25% Dimanta prēmija
Aprēķina par visiem no 4. līdz 9. līmenim, jo zem tevis neviens nav kvalificējies Dimanta prēmijas saņemšanai.
Kopā: 0,25% x (48 x 6519 (BV)) = 782 €

0,125% Divkāršā Dimanta prēmija
Aprēķina par visiem no 5. līdz 9. līmenim, jo zem tevis neviens nav kvalificējies Divkāršās Dimanta prēmijas saņemšanai.
Kopā: 0,125% x (37 x 6519 (BV)) = 301 €

0,0625% Vadošā prēmija
Aprēķina par visiem no 6. līdz 9. līmenim, jo zem tevis neviens nav kvalificējies Vadošās prēmijas saņemšanai.
Kopā: 0,0625% x (28 x 16519 (BV)) = 115 €

Tavi kopējie ienākumi no prēmijām:
3129 + 1825 + 1565 + 782 + 301 + 115 = 7717,40 €

Minimuma garantija un prēmijas

Prēmijas ir atlīdzība par darbu, ko ieguldi attīstot Līderus savā grupā.

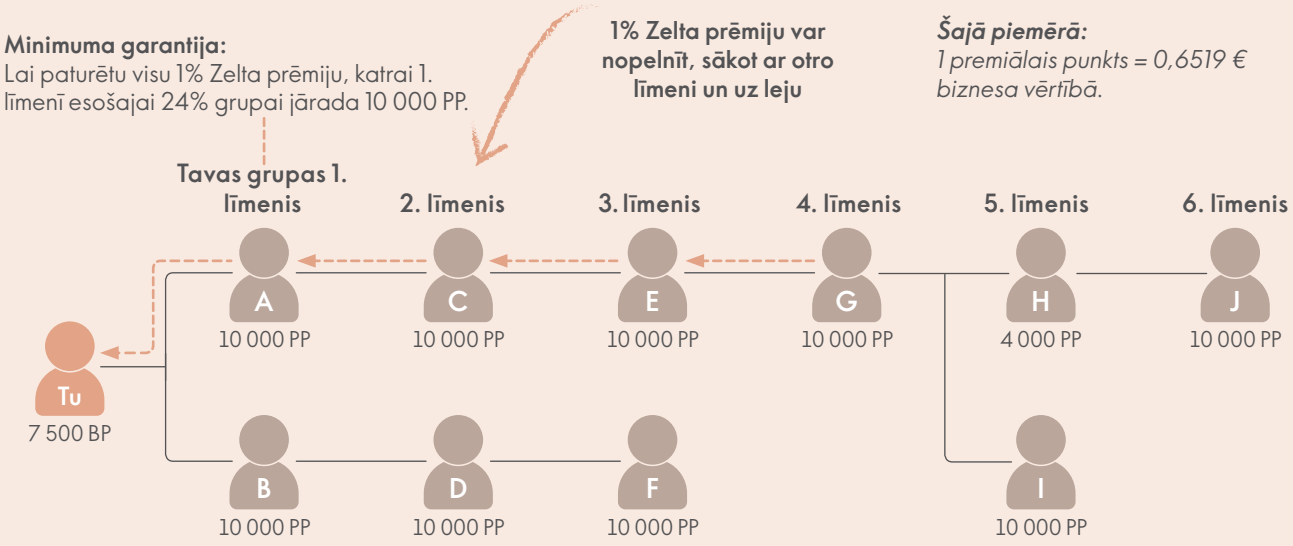
Lai saņemtu prēmiju pilnā apmērā, ir jāsasniedz minimālais PP skaits. Ja tas netiek sasniegts, tad daļu no prēmijas saņem nākamais augstākstāvošais cilvēks, kas ir kvalificējies attiecīgajai prēmijai. Šis noteikums tiek saukts par Minimuma garantiju.

Minimuma garantija ir radīta, lai nodrošinātu taisnīgu atalgojuma sistēmu par ieguldītajām pūlēm. Pateicoties šim noteikumam, neaktīvie lojālie klienti/ Konsultanti, kuri nepalīdz uzturēt personīgās grupas pārdošanas apjomu 10 000 PP, nesaņem atalgojumu ar apakšgrupām, kuru attīstībā darbu esi ieguldījis tu.

Kā minimuma garantija darbojas

Minimuma garantija tiek piemērota tavai personīgajai grupai vai noteiktiem līmeņiem tavas grupas struktūrā. Aplūko prēmiju pārskatu 108.–109. lpp., lai uzzinātu, kā Minimuma garantija ietekmē katru prēmijas veidu.

Lai nopelnītu prēmiju pilnā apjomā, tās saņēmējam ir jāsasniedz vismaz 10 000 PP savā personīgajā grupā vai attiecīgā līmeņa 24% grupās. Ja tu nesasniedz šo apjomu, tad starpība, kas nepieciešama, lai nodrošinātu prēmiju augstākesošajam šīs prēmijas saņēmējam, tiek aprēķināta no tavas nopelnītās prēmijas.



Piemērs: Minimuma garantija un 1% Zelta prēmija

Izmantojot šīs grupas struktūru un tās sasniegto PP apjomu kā piemēru, aprēķināsim tavus ienākumus no 1% Zelta prēmijas. 1% Zelta prēmiju var nopelnīt, sākot ar otro līmeni un uz leju, līdz nākamā Zelta prēmijas saņēmēja 1. līmeņa grupām.

1. Tu nopelnīsi 1% Zelta prēmiju par C, D, E, F, G, H un I. Tu to nenopelnīsi par J, jo G ir kvalificējies Zelta prēmijas saņemšanai un saņems to par J.

2. Kopējais PP skaits par C, D, E, F, G, H un I ir 64 000 PP (10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 10 000 + 4 000 + 10 000 = 64 000 PP).

3. 64 000 PP = 41722 (BV) biznesa vērtības. Tavi ienākumi no 1% Zelta prēmijas ir: 1% x 41722 (BV) = 417 €

Taču aprēķini vēl nav galā, kā redzi H nav sasniedzis 10 000 PP apjomu, kas nozīmē, ka Minimuma garantija tiks piemērota tev par labu.

Minimuma garantija:

1% Zelta prēmijai Minimuma garantija tiek piemērota prēmijas saņēmēja 1. līmenim. G ir vienīgais, kas tavā struktūrā ir kvalificējies 1% Zelta prēmijai un H un I grupas pelna Zelta prēmiju G. Tā kā tavas grupas 1. līmenis, ko veido A un B , ir sasniedzis nepieciešamo 10 000 PP apjomu, tev tiek garantēta 1% Zelta prēmija pilnā apjomā.

Taču ievēro, ka H nav sasniedzis nepieciešamo apjomu prēmijai. Tagad aplūkosim, kā Minimuma garantija kompensēs tev par G nepilnvērtīgo darbu, atbalstot H nepieciešamā apjoma sasniegšanā.

1. G ienākumi no 1% Zelta prēmijas par J ir 65,19 € (1% x 6519 (BV) = 65,19 €)

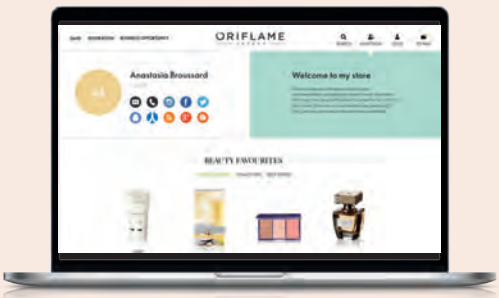
2. Tev tiek garantēts tāda pati peļņa (65,19 €) no H. Taču tava reālā peļņa no H ir 26,08 € (1% x 2608 (BV) = 26,08 €), tas nozīmē, ka līdz pilnai prēmijai tev pietrūkst 39,11 € (65,19 – 26,08 = 39,11 €).

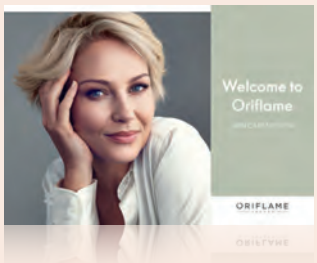
3. Šī trūkstošā summa 39,11 € tiks kompensēta no G peļņas no J un piešķirta tev, lai garantētu tev 1% Zelta prēmiju pilnā apjomā.
Tavi kopējie ienākumi no 1% Zelta prēmijas: 417,22 + 39,11 = 456,33 €

Oriflame piedāvātie materiāli

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

Materiāli pārdošanai





1. **Sociālo mediju bibliotēka**
   Attēli un teksti sociālo ierakstu veidošanai.

2. **Skin Expert aplikācija**
   Profesionālas konsultācijas un ieteikumi tavu klientu ādas kopšanai.

3. **Makeup Wizard aplikācija**
   Rekomendē grimu saviem klientiem jautrā un interaktīvā veidā.

4. **Ādas kopšanas meistarklases prezentācija**
   Prezentācija ādas kopšanas meistarklašu rīkošanai un vadīšanai, kā arī ādas kopšanas produktu pārdošanai.

5. **Wellness meistarklase**
   Prezentācija, kuru rādīt Wellness meistarklašu laikā, lai pārdotu produktus un piesaistītu savai grupai jaunus cilvēkus.

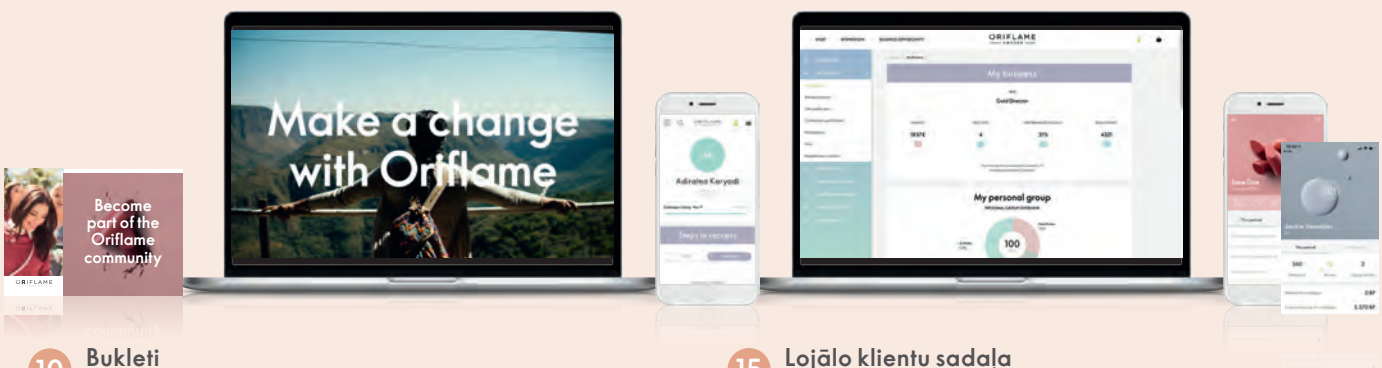
6. **Dekoratīvās kosmētikas ceļvedis**
   Informācija par Oriflame dekoratīvo kosmētiku.

7. **Ādas kopšanas ceļvedis**
   Ceļvedis par Oriflame ādas kopšanas produktiem un ādas kopšanas kompleksu.

8. **Wellness ceļvedis**
   Ceļvedis par Wellness kategorijas produktiem un to lietošanu.

9. **Oriflame katalogs**
   Jaunākie produkti un aktuālākie piedāvājumi.

Materiāli sponsorēšanai



10 Bukleti
Izmanto, piesaistot jaunus lojālos klientus Konsultantus.

11 Oriflame lespēju video
Video jaunu lojālo klientu/Konsultantu piesaistīšanai – lai radītu interesi par Oriflame.

12 Oriflame lespēju prezentācija
Iedvesmojošs veids, kā prezentēt Oriflame lespējas.

13 Getting Started aplikācija
Soli pa solim ceļvedis par to, kā sākt darbu kā Oriflame lojālajam klientam/Konsultantam.

14 Reģistrācijas sīkrīks
Ļauj jaunajiem lojālajiem klientiem/Konsultantiem reģistrēties tavā sociālo tīklu profilā vai mājaslapā.

Biznesa vadības instrumenti

15 Lojālo klientu sadaļa
Aplūko sava biznesa pārskatu, uzzini aktuālākos jaunumus, kā arī informāciju par dažādām programmām, veic pasūtījumus un reģistrē jaunus lojālos klientus/Konsultantus.

16 Oriflame App
Iegūsti informāciju par produktiem, veic pasūtījumus un seko to statusam.

17 Business App
Attīsti un vadi savu biznesu reālajā laikā.

18 Conference App
Konferences laikā tev būs pieejama visa aktuālā un nepieciešamā informācija.

IEVĒRO: Materiālu vizuālais noformējums var atšķirties.

Oriflame akadēmija

Oriflame akadēmijā iekļauti apmācību moduļi, kas palīdzēs tev sasniegt panākumus visos savas Oriflame karjeras līmeņos.

Biznesa apmācības

1 Jaunpienācējiem

1. solis "Pelni naudu jau šodien" paskaidro, kā sākt pelnīt naudu, iesakot un pārdodot produktus. **2. solis "Veido savu biznesu" paskaidro,** kā citu cilvēku piesaistīšana ļauj tev palielināt savus ienākumus.

2 Līderiem

Līderu akadēmijas 1 četrās sesijās tu uzzināsi, kam tev kā Līderim ir jāpievērš uzmanība, sākot ar jaunu klientu un personīgās grupas dalībnieku piesaisti, beidzot ar komandas kodola izveidošanu un Oriflame lespēju prezentācijas vadīšanu.

IEVĒRO: Materiālu vizuālais noformējums var atšķirties.

3 Direktoriem

Viens no taviem uzdevumiem kā Direktoram ir iemācīt Līderiem apmācīt citus. **Līderu akadēmijā 2** iekļautas četras sesijas un tajās aplūkota Direktora loma un uzdevumu, kā arī grupas aktivitātes nozīme.

Tiklīdz tu kļūsti par Dimanta Direktoru, ir ļoti svarīgi, lai Direktori un Līderi tavā grupā strādātu neatkarīgi un varētu paši trenēt savas personīgās grupas dalībniekus. **Līderu akadēmijā 3** tas tiek pārrunāts detalizētāk, turklāt tajā iekļauts arī Oriflame Panākumu plāna un Oriflame vēstures pārskats.

Apmācības par produktiem

e-apmācības

4 SARPIO Express

Iedvesmojoties no veiksmīgāko Līderu pieredzes un pasaules tiešās tirdzniecības labākajiem piemēriem, Oriflame ir izstrādājusi SARPIO – sistēmu biznesa attīstīšanai un mērķu sasniegšanai. SARPIO Express ir intensīvas apmācības Komandas kodolam un Līderiem.

5 Skaistuma akadēmija

Šajos apmācību moduļos tu uzzināsi vairāk par Oriflame produktiem, galvenokārt par ādas kopšanas kolekcijām. Tu uzzināsi par dažādām ādas vajadzībām un to, kā rīkot veiksmīgu ādas kopšanas meistarklasi saviem klientiem.

6 Wellness akadēmija

Šie apmācību moduļi sniedz informāciju par Wellness produktiem un to, kā veidot bizensu, izmantojot Wellness produktu kategoriju.

7 e-apmācības

Lojālo klientu sadaļā tu vari atrast e-apmācības par dažādām tēmām, piemēram, kādi ir Oriflame biznesa iespēju principi, pārdošanas un jaunu klientu piesaistīšanas prasmju attīstīšana, kā arī padziļināta informācija par noteiktām produktu grupām. Tu vari uzzināt vairāk arī par Oriflame – mūsu zīmolu, kultūru, vērtībām un vēsturi.

Oriflame politika

Ētikas kodekss un lojālo klientu/ Konsultantu darbības noteikumi

Ir svarīgi iepazīties ar Oriflame Lojālo klientu/Konsultantu Ētikas kodeksu (Kodekss) un Darbības noteikumiem (Noteikumi).

Lojālajam klientam/Konsultantam ir jādarbojas saskaņā ar Kodeksu un Noteikumiem, kā arī jebkurām izmaiņām, ko nosaka Oriflame, publicējot tās Oriflame mājaslapā vai citādi to paziņojot Lojālajam klientam/Konsultantam.

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

Oriflame Ētikas kodekss

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

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

ORIFLAME POLITIKA

Oriflame lojālo klientu/ Konsultantu darbības noteikumi

1. Definīcijas

A. „Oriflame Konsultants" – šeit un tālāk apzīmēts neatkarīgais Lojālais klients/Konsultants, neatkarīgi no nosaukuma un titula (ieskaitot, Menedžerus, Direktorus un augstāk).

B. „Oriflame" – Šajā dokumentā, ja nav norādīts citādi, ar vārdu Oriflame ir jāsaprot SIA Oriflame Latvija.

C. „Sponsorēšanas līnija" iekļauj Lojālo klientu/Konsultantu, viņa vai viņas Sponsoru utt., līdz šī līnija beidzas pašā Oriflame.

D. „Personīgā grupa" ir visi personīgi sponsorētie Lojālie klienti/Konsultanti, neieskaitot 24% līmeni sasniegušos Lojālos klientus/Konsultantus un viņu grupas.

E. „Grupa" ir visi jūsu sponsorētie Lojālie klienti/Konsultanti, viņu sponsorētie Konsultanti utt., ieskaitot 24% grupas un to zarus.

F. „Oriflame literatūra" ir Panākumu Plāns (ieskaitot Lojālo klientu/Konsultantu izturēšanās Noteikumus), Oriflame katalogi, Vēstnesis u.c. izdevumi, kas ir drukāti vai kas ir publicēti Oriflame oficiālajā mājaslapā

G. "Sponsors" – Oriflame Lojālais klients/Konsultants, attiecībā pret Lojālo klientu/Konsultantu, kurš ir reģistrējies viņa („Sponsora") struktūrā.

Vārdam, kas sākas ar lielo sākumburtu, bet nav minēts šajā nodaļā ir tieši tāda pati nozīme, kā iepriekšējā „Panākumu Plāns – Izdevums Līderiem" izdevumā.

2. Reģistrācija

2.1 Topošo Lojālo klientu/Konsultantu sponsorē jau reģistrēts Oriflame Lojālais klients/Konsultants. Dažos gadījumos Oriflame var reģistrēt topošo Lojālo klientu/Konsultantu grupā pēc savas izvēles.

2.2 Katram cilvēkam var vienlaikus būt tikai viena tiešā vai netiešā reģistrācija Oriflame kompānijā. Netiešā reģistrācija ir reģistrācija, kas iegūta piereģistrējot sev piederošu firmu kā Oriflame Lojālo klientu/Konsultantu.

2.3 Oriflame patur tiesības noraidīt jebkuru līguma iesniegumu vai atkārtotu līguma iesniegumu.

2.4 Lai kļūtu par Lojālo klientu/Konsultantu, kandidātam ir jābūt pilngadīgam. Izņēmuma kārtā, par Lojālo klientu/Konsultantu var kļūt no 16 gadu vecuma, ar rakstisku likumīgo vecāku vai aizbildņu atļauju.

2.5 Lojālā klienta/Konsultanta statuss var tikt piešķirts fiziskai personai, sabiedrībai ar ierobežotu atbildību un partneruzņēmumiem, kurā ir ne vairāk par divām personām. Juridiskai personai ir jānorāda fiziskās personas vārds, kas ir pilnvarota darboties tā vārdā, kā arī jebkādi šo pilnvaru ierobežojumi. Abiem partneriem ir kopējā atbildība un Oriflame parādu piedziņas gadījumā var griezties ar prasību pret jebkuru no pusēm.

2.6 Oriflame Lojālais klients/Konsultants var atsaukt reģistrācijas līgumu ar Oriflame 30 dienu laikā pēc līguma slēgšanas (vai ilgākā laika posmā, ja to nosaka vietējā likumdošana) un pieprasīt veikto maksājumu par reģistrāciju, naudu par nepieciešamo starta komplektu vai produkciju.

2.7 Oriflame Lojālais klients/Konsultants var pārtraukt darbojošos līgumu ar Oriflame jebkurā laikā, pēc tam kad pagājušas 30 dienas pēc līguma slēgšanas, iesniedzot rakstisku paziņojumu. Šajā gadījumā Oriflame nav pienākums veikt naudas atmaksu, kas minēta augstāk esošajā punktā 2.6, izņemot maksu par reģistrāciju.

2.8 Jūsu dalība izbeigsies vienu gadu pēc reģistrācijas, ja vien jūs, pirms norādītā dalības termiņa iztecēšanas, neiesniegsiet un Oriflame neizpildīs vismaz vienu pasūtījumu, par kuru tiek piešķirti punkti.

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

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

2.11 Bijušie Lojālie klienti/Konsultanti (vai to laulātie draugi) var atsākt darbību Oriflame saskaņā ar šādiem Noteikumiem:
a) ja Lojālais klients/Konsultants ir izstājies no Oriflame, uzrakstot iesniegumu, un no tā brīža ir pagājuši vismaz 6 mēneši;
b) pamatojoties uz iepriekšminēto, jaunajā iesniegumā jānorāda, ka reiz jau esat bijis Lojālais klients/Konsultants;
c) bijušais Lojālais klients/Konsultants var atsākt darbību Oriflame nekavējoties un neinformējot par to, ka reiz jau bijis Lojālais klients/Konsultants, ja viņa iepriekšējā darbība beigusies Lojālā klienta/Konsultanta neaktivitātes (termināciju) dēļ (nav bijuši pasūtījumi 12 mēnešus).

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

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

ORIFLAME POLITIKA

Oriflame lojālo klientu/Konsultantu darbības noteikumu turpinājums

3. Sponsorēšanas līniju saglabāšana

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

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

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

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

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

4. Lojālā klienta/Konsultanta pienākumi

Vispārīgi pienākumi

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

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

Pienākumi pret pircējiem

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Pienākumi pret citiem lojālajiem klientiem/konsultantiem

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

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

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

ORIFLAME POLITIKA

Oriflame lojālo klientu/Konsultantu darbības noteikumu turpinājums

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

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

4.20 Oriflame saviem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem nenosaka minimālā pasūtījuma apjomu nedz pēc summas, nedz pēc apjoma, tāpat arī Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst mudināt vai piespiest Lojālos klientus/Konsultantus, kurus viņi sponsorē, pasūtīt produkciju no sevis, noteikt minimālā pasūtījuma apjomu un piespiest veidot produkcijas uzkrājumus. Visiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem ir tiesības pasūtīt produkciju jebkurā daudzumā tieši no Oriflame. Katram Lojālajam klientam/Konsultantam ir tiesības izlemt, vai viņš/viņa vēlas turēt produkcijas krājumus mājās, izvērtējot gaidāmo pārdošanas apjomu/pieprasījumu. Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst pieprasīt vai mudināt citus Lojālos klientus/Konsultantus iegādāties nesamērīgi daudz produktu vai pārdošanas palīgmateriālu, lai veidotu produkcijas uzkrājumu. Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst veidot lielāku produkcijas uzkrājumu, nekā viņi varētu pamatoti pārdot vai patērēt.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.30 Oriflame Lojālais klients/Konsultants nedrīkst iesaistīties sociālo tīklu diskusijās, kuras cilvēkus ved maldināšanā par kompāniju, produkciju, servisu, kas varētu kaitēt kompānijas reputācijai.

5. Citi noteikumi un principi

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

5.2 Oriflame Lojālajam klientam/Konsultantam obligāti ir jāņem vērā, ka Oriflame kompānija nedarbojas visās pasaules valstīs, līdz ar to stingri ievērotie pienākumi saistībā ar drošību un produktu reģistrāciju un citām prasībām ir pielāgoti tikai tām valstīm, kurās Oriflame darbojas. Oriflame neuzņemas atbildību par kaitējumu, prasībām un pretenzijām, kas radušies par vai no Oriflame Lojālā klienta/Konsultanta, kurš ir realizējis produkciju valstī, kurā Oriflame kompānija nedarbojas. Šādu pretenziju gadījumā pilnu atbildību uz sevis uzņemas pats Oriflame Lojālais klients/Konsultants.

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

5.4 Reklāmas materiālus un sociālo mediju, un mobilās aplikācijas, ko nodrošina Oriflame, drīkst izmantot tā, kā tas ir norādīts, bez iepriekšējas piekrišanas. Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst reģistrēt vai uzturēt vietni vai mājaslapu ar domēna nosaukumu, kurā iekļauts vārds "Oriflame". Lojālie klienti/Konsultanti var vadīt datu plūsmu uz Oriflame oficiālajām mājaslapām, blogiem un citām vietnēm. Oriflame patur tiesības iepriekš pieprasīt apstiprināt materiālu, kas tiks publicēts. Lojālo klientu uzvedības principi internetā sīkāk ir izklāstīti 2. pielikumā – Lojālo klientu uzvedības noteikumi internetā 128. lpp.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5.15 Lojālā klienta/Konsultanta sadarbības ar Oriflame līguma laušanas gadījumā, Oriflame piekrīt:
(a) atpirkt produktus no Lojālā klienta/Konsultanta, ja visi turpmāk minētie nosacījumi ir izpildīti:

- atgriešana jāveic 12 mēnešu laikā no iegādes datuma un
- tiks atmaksāti 90% no sākotnējās (cena, kas uzrādīta preču pavadzīmē, kad prece iegādāta) neto cenas pēc jebkuras atlaides vai prēmijas norēķināšanas;
- atgriežamās preces ir šobrīd pārdodams Oriflame inventārs, tajā skaitā Oriflame ražotie reklāmas materiāli, tirdzniecības atbalsta materiāli vai komplekti.

Šajā punktā (a) pārdodams Oriflame inventārs nozīmē jebkādus 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 Lojālajam klientam/Konsultantam, 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 Panākumu Plānu, kvalifikācijas kritērijus vai ētikas Kodeksu un ieviest tos nekavējoties.

6. Direktoru un augstāku titulu tiesības un pienākumi

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

6.1 Oriflame Direktoram (un augstākam titulam) katru kataloga periodu ir jārūpējas par savu grupu un tās Lojālajiem klientiem/Konsultantiem:

a) sponsorējot savā grupā jaunus Lojālos klientus/Konsultantus un nepārtraukti paplašinot savu grupu;

b) palīdzot, sniedzot padomus un motivējot Personīgās grupas biedrus;

c) rīkojot periodiskas sanāksmes, lai apmācītu un motivētu;

d) vadot savas grupas Lojālajiem klientiem/Konsultantiem biznesa apmācības;

e) uzturot pastāvīgu kontaktu, informējot Lojālos klientus/Konsultantus par sanāksmju datumiem, tikšanās vietām, jaunumiem produkcijas klāstā, apmācībām utt.;

f) piedaloties visos semināros un sanāksmēs;

g) sekojot, lai tiktu ievērots Oriflame Ētikas kodekss un Noteikumi. Esiet piemērs saviem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem!

h) piedalieties Oriflame biznesa konsultācijās, uz kurām jūs aicina reģionālie pārdošanas menedžeri.

6.2 Oriflame Direktori (un augstāki tituli) nedrīkst pārstāvēt nevienu citu tiešās tirdzniecības firmu.

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

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

6.5 Direktoram (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.

ORIFLAME POLITIKA

Lojālo klientu/ Konsultantu uzvedības noteikumi internetā

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

1. Vispārīgie Noteikumi

Oriflame piedāvā Lojālajiem klientiem/Konsultantam iespēju radīt savu personīgo lapu, tāpat arī centralizēt interneta pārdošanas instrumentus un produktu pārdošanas veicināšanu, un Oriflame biznesa iespējas internetā.
Šobrīd šīs aplikācijas ir vienīgais oficiālais atļautais digitālais instruments, kas ļauj Lojālajiem klientiem/Konsultantiem piedāvāt un pārdot produkciju patērētājiem. Tāpat arī Lojālie klienti/ Konsultanti 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 atsauce uz oficiālajiem avotiem. Lojālajiem klientiem/Konsultantiem nav atļauts nodarboties ar Oriflame produktu komerciju jebkādā citā elektroniskā veidā, izņemot kompānijas izstrādātās un oficiālās aplikācijas. Lojālajiem klientiem/Konsultantiem nav atļauts publicēt ar autortiesībām aizsargātu informāciju vai citus materiālus, nesaņemot atļauju no autortiesību īpašnieka.

Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst izmantot Oriflame zīmolu, lai popularizētu politiskos uzskatus vai reliģisko pārliecību. Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst publicēt rupju, aizvainojošu, vulgāru, neķītru, ļaunprātīgu, zaimojošu draudošu, rasu vai etniski naidīgu vai citādi aizskarošu vai nelikumīgu informāciju vai materiālus. Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst atklāt informāciju par produktiem, kas vēl nav izziņoti, klientu datiem vai jebkāda cita veida konfidenciālu informāciju.

2. Domēna nosaukums

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

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

3. Prasības Lojālā klienta/Konsultanta mājaslapai

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

a) Neatkarīgs Oriflame produkcijas Lojālais klients/Konsultants vai
b) Neatkarīgs Oriflame Lojālais klients/Konsultants vai šī informācija skaidri redzamā vietā jāpublicē mājaslapas sākumā, kā arī atrunas sadaļā, kas ir redzama visās mājaslapas lapās. Nosaukumam un kontaktinformācijai būtu jābūt pieejamai tīmekļa vietnē. Ja Lojālajam klientam/Konsultantam ir mājaslapa, kas nav saistīta ar Oriflame, tad uz to šie noteikumi neattiecas.

4. Saturs un atsauces

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

5. Fotogrāfijas un attēli

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

- Animētas bildes, video u.c. Var izmantot, daloties ar informāciju, ja šāda iespēja ir pieejama. Dalīšanās ar informāciju nodrošina automātisku norādi uz avotu.
- Modeļu attēli vai personas. Var izmantot, daloties ar informāciju, ja šāda iespēja ir pieejama. Dalīšanās ar informāciju nodrošina automātisku norādi uz avotu.
- Attēli ar Oriflame produktiem. Drīkst izmantot, ja ir redzama atsauce uz avotu, piemēram, www.oriflame.com 2019.

Jebkādas pretenzijas, kuras trešā puse izvirza pret Oriflame attiecībā uz intelektuālā īpašuma izmantošanas pārkāpumu, ko veicis Lojālais klients/Konsultants, tiks nodotas Lojālajam klientam/Konsultantam.

7. Oriflame logotips

Lojālie klienti/Konsultanti nedrīkst izmantot Oriflame logotipu.

7. „Dalīties ar draugiem ” sociālajos tīklos un blogošana

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

8. Meklēšanas mārketings

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

- reklāmā vajag būt atspoguļotam, ka to ir radījis neatkarīgs Oriflame Lojālais klients/Konsultants;

- virsraksts nevar ievest maldināšanā, ka reklāmu oficiāli ir ievietojusi Oriflame kompānija;

- "Oriflame" vai citus ar zīmolu saistītus vārdus, piemēram, "NovAge" vai "Ecollagen," 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

Lojālais klients/Konsultants nedrīkst pieprasīt samaksu citiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem vai potenciālajiem Lojālajiem klientiem/Konsultantiem par tiešsaistes apmācībām un vebināriem, izņemot gadījumus, kas minēti Oriflame Ētikas kodeksa 4.18 paragrāfā.

10. Pārdošana tiešsaistē

Lojālie klienti/Konsultanti Oriflame produkciju tiešsaistē drīkst pārdot, tikai izmantojot Oriflame apstiprinātas aplikācijas. Neviens Lojālais klients/Konsultants nedrīkst pārdot Oriflame produkciju internetveikalā vai tiešaistes 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.

Lai iegūtu vairāk praktiskas informācijas un aplūkotu piemērus Oriflame lojālā klienta/Konsultanta uzvedības noteikumiem internetā, meklē Oriflame lojālā klienta digitālo rokasgrāmatu, kuru atradīsi ienākot savā profilā Oriflame mājaslapā.

Uzrunājot pircēju/potenciālo Oriflame lojālo klientu/ Konsultantu...

...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.

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, pēcpārdošanas pakalpojumiem un pretenziju izskatīšanas procedūrām.

Runājot ar potenciāliem Lojālajiem klientiem/ Konsultantiem:

- Informē, ka faktiskie ienākumi un pārdošanas apjoms dažādiem cilvēkiem atšķiras un ir atkarīgs no pārdošanas prasmēm, ieguldītā laika un līdzekļiem, kā arī citiem faktoriem;
- Sniedz pietiekami izsmeļošu informāciju, lai viņi varētu pienācīgi izvērtēt peļņas iespējas.

Tu vienmēr vari atgādināt, ka Oriflame ir cienījama tiešās pārdošanas kompānija, kas koncentrējas uz inovatīvu produktu attīstību ilgtspējīgā veidā. Oriflame piedāvā kvalitatīvus produktus un iespēju veidot biznesu. Biznesa iespējas sniedz neatkarīgu, aizraujošu un elastīgu veidu, kā uzlabot finansiālo stāvokli, vienlaikus attīstot dažādas prasmes un uzlabojot pašapziņu. Nespied klientu pirkt produktus vai reģistrēties, viņiem ir tiesības atteikties. Ja atstāsi profesionālu iespaidu un būsi izturējies godprātīgi, iespējams, cilvēki pie tevis atgriezīsies.

...kā nevajadzētu rīkoties

- Nepārspīlē, stāstot par produktiem – godīgi pastāsti par savu pieredzi, lietojot produktus, vienmēr atsaucies uz lietošanas instrukciju vai citu Oriflame sniegtu informāciju;

Nemini pārspīlētus 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 Lojālo klientu/Konsultantu un/vai potenciālo Lojālo klientu/Konsultantu personas datus nepareizā veidā vai bez personas piekrišanas;
- Neizmanto salīdzinājumus ar citām kompānijām, ja tie nav balstīti uz faktiem un tos nevar apstiprināt;
- Nedrīkst bojāt citas kompānijas reputāciju un sistemātiski piesaistīt vai pārvilināt tiešos tirgotājus no cita uzņēmuma;
- Nemudini personu iegādāties produktus, sakot, ka persona var samazināt vai atgūt pirkuma cenu, nosūtot pie tevis citus pircējus, kas varētu veikt līdzīgu pasūtījumu.

Oriflame Panākumu plāna termini un definīcijas

Galveno Oriflame Panākumu plānā izmantoto terminu un koncepciju skaidrojums.

AKTIVITĀTE: Lojālo Klientu / Konsultantu skaits, izteikts procentos, kas veicis pasūtījumu esošā kataloga periodā.

AKTĪVS LOJĀLAIS KLIENTS / KONSULTANTS: Lojālais klients/ Konsultants, kurš veicis pasūtījumu esošā kataloga periodā.

APAKŠGRUPAS: Visi lojālie klienti/Konsultanti, kas atrodas tavas grupas struktūrā.

ATDALĪJUSIES 24% GRUPA: Kad tavas grupas 1. līmeņa lojālie klienti/Konsultanti sasniedz 24% līmeni atlaidei par apjomu, viņi atdalās no tavas grupas un kopā ar savu apakšgrupu lojālajiem klientiem/Konsultantiem kļūst par atdalījušos 24% grupu.

ATLAIDE PAR APJOMU (APA): Ienākumi (4%- 24%), ko tu saņem par savu personīgo un savas grupas lojālo klientu/Konsultantu pārdošanu.

ATLAIDES PAR APJOMU LĪMENIS: Šis termins attiecas uz procentiem (4%–24%), ko tu saņem no savas personīgās pārdošanas un savas grupas pārdošanas.

ATZARS: Atzaru veido tavas grupas 1. līmeņa lojālais klients/ Konsultants un visa viņa apakšgrupa.

AUGSTĀKSTĀVOŠIE LĪMEŅI: Tavs Sponsors un visi lojālie klienti/Konsultanti, kas struktūrā atrodas virs tava Sponsora, ir augstākstāvošie līmeņi.

BIZNESA VĒRTĪBA (BV): Produktu vērtība naudas izteiksmē lojālā klienta cenās mīnus PVN. Aksesuāriem ir divreiz mazāka biznesa vērtība nekā citiem produktiem. Atlaide par apjomu tiek aprēķināta no biznesa vērtības.

DIMANTA KATEGORIJA: Šajā kategorijā ietilpst Dimanta Direktors, Vecākais Dimanta Direktors un Divkāršais Dimanta Direktors.

DIREKTORU KATEGORIJA: Šajā kategorijā ietilpst Direktors, Zelta Direktors, Vecākais Zelta Direktors un Safīra Direktors.

GRUPA: Oriflame Panākumu plāna ietvaros, šis termins attiecas uz visiem lojālajiem klientiem/Konsultantiem tavās apakšgrupās, ieskaitot 24% grupas un to apakšgrupas.

KATALOGA CENA: Cena, kuru klients maksā par produktiem.

KATALOGA PERIODS: Kataloga periods ir viens mēnesis. Kataloga periods tiek izmantots, lai aprēķinātu atlaidi par apjomu, kvalifikāciju tituliem, kvalifikāciju konferencēm un kataloga piedāvājumu nosacījumu izpildīšanai.

KLIENTS: Persona, kas no tevis vai jebkura cita Oriflame lojālā klienta/Konsultanta iegādājas produktus.

KOMANDAS KODOLS: Komandas kodols sastāv no tavas grupas lojālajiem klientiem/Konsultantiem, kuri ir apņēmušies kļūt par Līderiem. Parasti to veido trīs līdz pieci lojālie klienti/Konsultanti Līdera vai Direktora vadībā.

LĪDERIS: Šis termins attiecas uz Oriflame lojālajiem klientiem/Konsultantiem, kas sponsorē citus lojālos klientus/Konsultantus. Šajā terminā iekļauti visi līmeņi no 12% Menedžera līdz pat Dimanta Prezidentam.

LĪMENIS: Lojālie klienti/Konsultanti tavā personīgajā grupā ir sadalīti līmeņos.

MENEDŽERU KATEGORIJA: Tajā iekļauts 12% menedžeris, 16% menedžeris, 20% menedžeris un Vecākais Konsultants.

MINIMUMA GARANTIJA : Minimuma garantija nodrošina ieguldījumam proporcionālu atlīdzību. Tā nepieļauj situāciju, ka kāds ar nepietiekamu sniegumu (mazāk par 10 000 PP savā personīgajā grupā) gūst peļņu no tava darba un tavām apakšgrupām.

NAUDAS BALVA: Tu saņemsi vienreizēju naudas balvu katru reizi, kad tu sasniegsi jaunu Panākumu plāna līmeni, sākot ar Direktora titulu.

NEAKTĪVS LOJĀLAIS KLIENTS / KONSULTANTS: Lojālais klients/Konsultants, kas nav veicis pasūtījumu pēdējo trīs katalogu periodos.

ORIFLAME DIREKTORS: Saukts arī par "Direktoru". Šajā terminā iekļauti visi Direktora līmeņi, līdz augstākajam, Safīra Direktoram.

ORIFLAME LOJĀLAIS KLIENTS/KONSULTANTS: Saukts arī par "lojālo klientu" vai "Konsultantu". Šis ir pirmais līmenis Oriflame Panākumu plānā un tajā iekļauti visi, kuru līmenis atlaidei par apjomu ir no 0% līdz 8%.

ORIFLAME MENEDŽERIS: Saukts arī par "Menedžeri". Šajā terminā iekļauti visi Menedžera līmeņi no 12% Menedžera līdz Vecākajam Konsultantam.

PERSONĪGĀ GRUPA (PG): Tava grupa, ko veido tieši un netieši sponsorēti lojālie klienti/Konsultanti, izņemot tās grupas, kas sasniegušas 24% līmeni.

PIRMĀ LĪMEŅA LOJĀLIE KLIENTI/KONSULTANTI: Tie ir lojālie klienti/Konsultanti, kurus tu sponsorē tiešā veidā.

PREMIĀLIE PUNKTI (PP): Jebkurš Oriflame produkts ir novērtēts ar konkrētu premiālo punktu skaitu. Dārgākiem produktiem un īpašiem komplektiem ir lielāks PP skaits.

PREMIĀLO PUNKTU PĀRRĒĶINA TABULA: Tabula, kurā attēlots, kā premiālie punkti tiek pārrēķināti atlaidē par apjomu.

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

PRĒMIJA: Naudas balva/samaksa, ko saņem Līderis par citu Līderu izaugsmes veicināšanu. Oriflame Panākumu plānā ir iekļautas sešas prēmijas.

REĢISTRĒTI AKTĪVIE LOJĀLIE KLIENTI/KONSULTANTI: Visi lojālie klienti/Konsultanti un līderi, kuri ir veikuši vismaz vienu pasūtījumu pēdējo 3 katalogu laikā.

SPONSORS: Sponsors piesaista citus lojālos klientus/Konsultantus, iepazīstina viņus ar Oriflame darbības principiem, apmāca viņus un sniedz viņiem atbalstu. Tu esi Sponsors savas grupas pirmā līmeņa lojālajiem klientiem/Konsultantiem.

TŪLĪTĒJĀ PEĻŅA: Ienākumi, ko saņem uzreiz, pārdodot Oriflame produkciju. Tava tūlītējā peļņa sastāda 20% no klientiem pārdoto produktu cenas. Tā ir starpība starp kataloga cenu un lojālā klienta/Konsultanta cenu.

VADOŠĀ LĪMEŅA KATEGORIJA: Šajā kategorijā ietilpst Vadošais Direktors, Vadošais Zelta Direktors, Vadošais Safīra Direktors un Vadošais Dimanta Direktors.

Oriflame Panākumu plāns

KVALIFIKĀCIJAS KRITĒRIJI

LOJĀLAIS KLIENTS/KONSULTANTS

0% lojālais klients/Konsultants
0 – 299 PP tavā personīgajā grupā.

4% lojālais klients/Konsultants
300–999 PP tavā personīgajā grupā.

8% lojālais klients/Konsultants
1 000–1 999 PP tavā personīgajā grupā.

MENEDŽERU KATEGORIJA 34.–47. lpp.

12% Menedžeris
2 000 – 3 999 PP tavā personīgajā grupā.

16% Menedžeris
4 000 – 6 499 PP tavā personīgajā grupā.

18% Menedžeris
6 500 – 9 999 PP tavā personīgajā grupā.

Vecākais Konsultants
Vismaz 10 000 PP personīgajā grupā vai viena vai vairāk 24% grupas pirmajā līmenī un vismaz 4 000 PP personīgajā grupā.

DIREKTORU KATEGORIJA 48.–65. lpp.

Direktors
Vismaz 10 000 PP personīgajā grupā; vai viena 24% grupa un vismaz 4000 PP personīgajā grupā; vai divas vai vairāk 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Vecākais Direktors
Viena 24% grupa un vismaz 10 000 PP personīgajā grupā 6 periodus 12 periodu laikā.

Zelta Direktors
Divas 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Vecākais Zelta Direktors
Trīs 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Safīra Direktors
Četras 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

DIMANTA KATEGORIJA 66.–79. lpp.

Dimanta Direktors
Sešas 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Vecākais Dimanta Direktors
Astoņas 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Divkāršais Dimanta Direktors
Desmit 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

VADOŠĀ LĪMEŅA KATEGORIJA 80.–91. lpp.

Vadošais Direktors
Divpadsmit 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Vadošais Zelta Direktors
Piecpadsmit 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Vadošais Safīra Direktors
Astoņpadsmit 24% līmeņa grupas 6 periodus 12 periodu laikā.

Vadošais Dimanta Direktors
Divdesmit viena 24% līmeņa grupa 6 periodus 12 periodu laikā.

PREZIDENTU KATEGORIJA 92.–101. lpp.

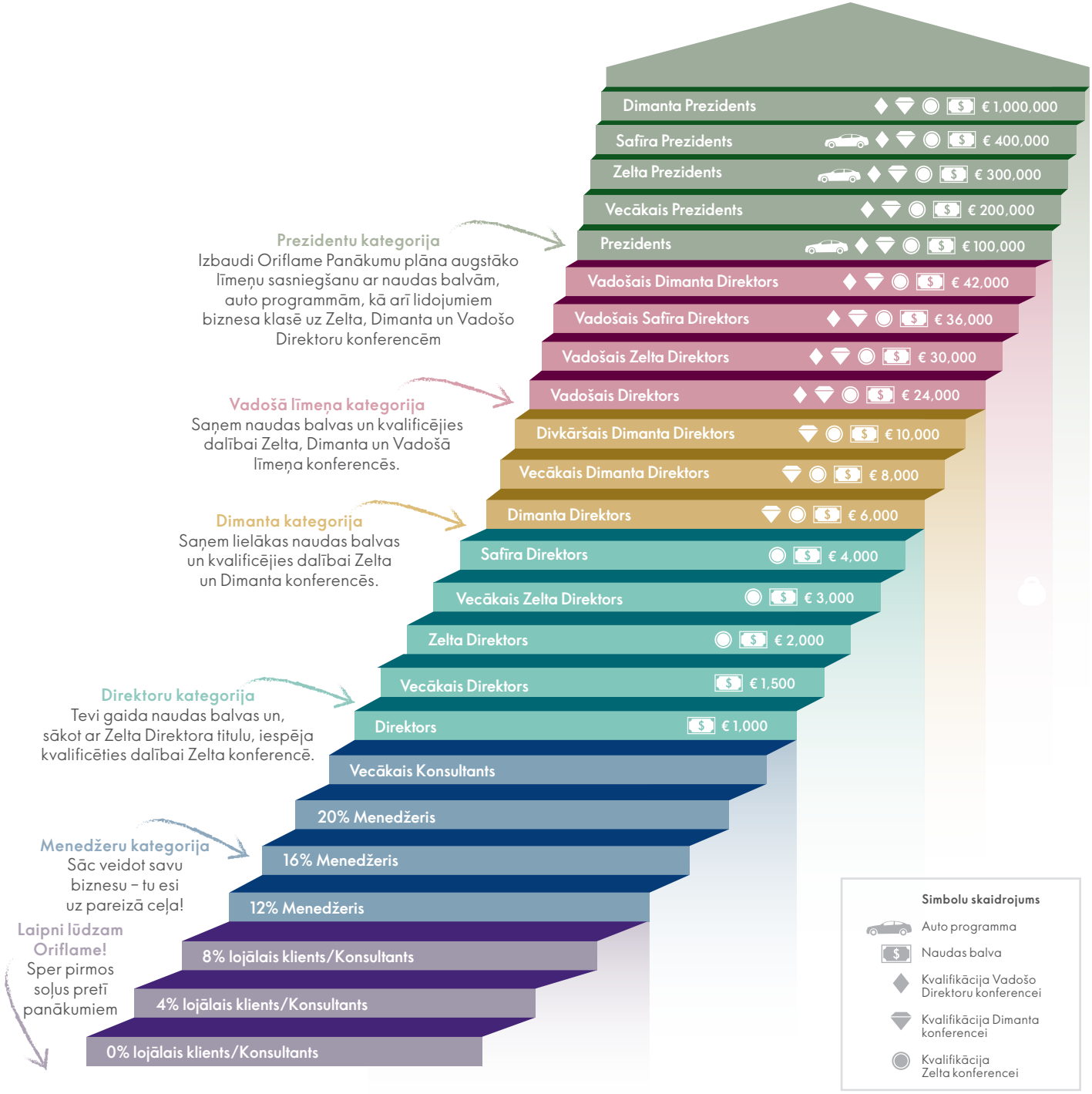
Prezidents
Divdesmit četras 24% līmeņa grupas pirmajā līmenī 6 periodus 12 periodu laikā.

Vecākais Prezidents
Divdesmit četras 24% līmeņa grupas pirmajā līmenī 6 periodus 12 periodu laikā, no kurām 6 ir kvalificējušies kā Dimanta Direktori jebkurā līmenī

Zelta Prezidents
Divdesmit četras 24% līmeņa grupas pirmajā līmenī 6 periodus 12 periodu laikā, no kurām 12 ir kvalificējušies kā Dimanta Direktori jebkurā līmenī.

Safīra Prezidents
Divdesmit četras 24% līmeņa grupas pirmajā līmenī 6 periodus 12 periodu laikā, no kurām 18 ir kvalificējušies kā Dimanta Direktori jebkurā līmenī.

Dimanta Prezidents
Divdesmit četras 24% līmeņa grupas pirmajā līmenī 6 periodus 12 periodu laikā, no kurām 24 ir kvalificējušies kā Dimanta Direktori jebkurā līmenī.


Dimanta Prezidents € 1,000,000
Safīra Prezidents € 400,000
Zelta Prezidents € 300,000
Vecākais Prezidents € 200,000
Prezidents € 100,000
Vadošais Dimanta Direktors € 42,000
Vadošais Safīra Direktors € 36,000
Vadošais Zelta Direktors € 30,000
Vadošais Direktors € 24,000
Divkāršais Dimanta Direktors € 10,000
Vecākais Dimanta Direktors € 8,000
Dimanta Direktors € 6,000
Safīra Direktors € 4,000
Vecākais Zelta Direktors € 3,000
Zelta Direktors € 2,000
Vecākais Direktors € 1,500
Direktors € 1,000
Vecākais Konsultants
20% Menedžeris
16% Menedžeris
12% Menedžeris
8% lojālais klients/Konsultants
4% lojālais klients/Konsultants
0% lojālais klients/Konsultants
Prezidentu kategorija
Izbaudi Oriflame Panākumu plāna augstāko līmeņu sasniegšanu ar naudas balvām, auto programmām, kā arī lidojumiem biznesa klasē uz Zelta, Dimanta un Vadošo Direktoru konferencēm
Vadošā līmeņa kategorija
Saņem naudas balvas un kvalificējies dalībai Zelta, Dimanta un Vadošā līmeņa konferencēs.
Dimanta kategorija
Saņem lielākas naudas balvas un kvalificējies dalībai Zelta un Dimanta konferencēs.
Direktoru kategorija
Tevi gaida naudas balvas un, sākot ar Zelta Direktora titulu, iespēja kvalificēties dalībai Zelta konferencē.
Menedžeru kategorija
Sāc veidot savu biznesu – tu esi uz pareizā ceļa!
Laipni lūdzam Oriflame!
Sper pirmos soļus pretī panākumiem
Simbolu skaidrojums
Auto programma
Naudas balva
Kvalifikācija Vadošo Direktoru konferencei
Kvalifikācija Dimanta konferencei
Kvalifikācija Zelta konferencei

THE ONE
NOVAGE MEN
ENERGISING & HYDRATING BOOSTER
ORIFLAME
OPTIMALS
THE ONE WONDER LASH XXL
NOVAGE
SUPREME CLEANSING GEL
THE ONE EVERLASTING FOUNDATION

Paldies...

...ka pievienojies mums šajā aizraujošajā un iedvesmojošajā ceļojumā. Paldies, ka tici sev un mums. Paldies, ka pārdevi savu pirmo lūpu krāsu, skropstu tušu vai ādas kopšanas komplektu un pastāstīji saviem ģimenes locekļiem, draugiem un paziņām par Oriflame peļņas iespējām, un palīdzēji arī viņu dzīvi padarīt labāku.

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

Copyright ©2019 by Oriflame Cosmetics AG

LV 132602.1