

A young couple with blonde and dark curly hair are sitting at a wooden table in a library. They are both smiling and looking at a smartphone held by the man. The background shows bookshelves filled with books. The text 'TAVS CEĻŠ UZ' is overlaid in large white letters, and 'PANĀKUMIEM' is overlaid in even larger white letters below it.

TAVS CEĻŠ UZ PANĀKUMIEM

ORIFLAME
— SWEDEN —



GROW 
YOUR WAY

Tavs ceļš uz panākumiem ar Oriflame

Mēs vēlamies, lai tavs ceļš kopā ar Oriflame būtu panākumiem bagāts. Veidojot savu karjeru, ir svarīgi saprast, ko nozīmē būt par sadarbības partneri, lai tev būtu viss nepieciešamais panākumu gūšanai.

Tavu Oriflame ceļu var sadalīt trīs posmos: sadarbības partneris, Menedžeris un Direktors. Un šī ceļa laikā, tev būs iespēja attīstīt prasmes, lai tu varētu pārvaldīt pašreizējo līmeni un sasniegt nākamo. Šīs prasmes papildinās viena otru un palīdzēs tev izveidot spēcīgu, ilgstošu karjeru. Trīs galvenās prasmes ir produktu rekomendēšana, komandas veidošana un mentorings.



Rekomendē produktus

Kā sadarbības partnerim tavs galvenais uzdevums ir regulāri izmantot, rekomendēt un pārdot produktus, gan tiešsaistē, gan klātienē, kā arī dalīties ar Oriflame iespējām. Efektīvs darbs digitālajā vidē ir atslēga uz taviem panākumiem.



Veido komandu

Kā Menedžerim tev sava uzmanība ir jāvelta jau esošajām biznesa veidošanas metodēm. Tas nozīmē, ka tev ir jāturpina ieteikt un pārdot produktus lielai cilvēku grupai, kā arī aktīvi jāaicina jaunos sadarbības partnerus pievienoties savai komandai.



Esi mentors

Kā Direktoram tava uzmanība galvenokārt ir jāpievērš tam, lai turpinātu atkārtot tos paņēmienus, kas tev jāva nokļūt līdz šādam panākumu līmenim. Šeit tavs galvenais uzdevums ir ar mentoringa palīdzību attīstīt Direktorus savā komandā. Tas nodrošina tavas karjeras ilgtermiņa dzīvotspēju.

Dalies ar savu personīgo
rekomendāciju saiti un
nolēmi līdz pat

30%

no pārdošanas

Aicini citus
un sāc pelnīt no savas
komandas pārdošanas
apjoma



Palīdz citiem sasniegt
augstākus titulus un saņem
papildu 3% no viņu
komandas pārdošanas
apjoma



Attīsti savas prasmes ar
bezmaksas e-apmācību
platformu, kā arī
skaistumkopšanas un
biznesa meistarklasēm



Saņem līdz pat
30%
atlaidi savam personīgajam
pasūtījumam

Saņem naudas
prēmijas kā atzinību par
taviem panākumiem



Izmanto mūsu vadošos
biznesa instrumentus
un aplikācijas



Seko mūsu īpašajai
programmai, lai ātrāk
sasniegtu rezultātu



Iepazīsties ar sociālo mediju
materiāliem, ko esam
izstrādājuši, lai tevi
atbalstītu



Vai tev patīk skaistumkopšana?

Vai tevi interesē kosmētika un ādas kopšana? Vai tev patīk veselīgs dzīvesveids, kas ļauj tev rūpēties par savu ķermeni? Tad tu esi īstajā vietā!

Pievienojoties Oriflame, tev ir iespējas strādāt ar augstas kvalitātes produktiem un pelnīt naudu pēc saviem ieskatiem. Tu izvēlies, cik tālu tu vēlies doties – un mēs tevi vienmēr atbalstīsim. Kļūsti par Oriflame sadarbības partneri jau šodien!

Ieteikt Oriflame produktus ir viegli un jautri!

Tev nav jābūt skaistumkopšanas vai veselīga dzīvesveida ekspertam, lai rekomendētu mūsu produktus un sāktu pelnīt naudu. Ja vēlies attīstīties un uzzināt vairāk par skaistumkopšanu, mēs ar prieku tev palīdzēsim, piedāvājot bezmaksas apmācības.

Rekomendē saviem draugiem

Ja tev patīk mūsu produkti, kāpēc gan tos neieteikt citiem? Kā sadarbības partneris tu vari sākt ieteikt produktus, izmantojot savu "Dalies un pelni" rekomendācijas saiti jau no brīža, kad pievienojies mums. Oriflame parūpēsies par visām administratīvajām darbībām – klientu maksājumus, piegādi un apkalpošanu atstāj mūsu ziņā! Tu vari vienkārši dalīties un ieteikt mūsu produktus un gūt ieņēmumus. Jo vairāk tu dalīsies, jo vairāk tev būs VIP klientu, jo vairāk tu nopelnīsi!

Kļūsti par sadarbības partneri

Ja tevi interesē skaistumkopšana, tu vari kļūt par sadarbības partneri. Kā sadarbības partnerim tev ir pieeja mūsu bezmaksas apmācībām, kas ļaus tev papildināt zināšanas par skaistumkopšanu. Tu varēsi rīkot ādas kopšanas meistarklases un palielināt pārdošanas apjomu, demonstrējot mūsu produktus. Ādas kopšanas vai Wellness meistarklašu rīkošana var ievērojami palielināt pārdošanas apjomu, kā arī piesaistīt lojālus klientus.





Pelni un ietaupi naudu ar Oriflame

Kā sadarbības partneris, tu saņem garantētu 20% atlaidi, iegādājoties produktus sev un savai ģimenei, kamēr vien tev ir sadarbības partnera statuss, kam nepieciešama reģistrācijas maksa un dalības maksa. Tu vari arī izmantot mūsu biznesa iespējas, pārdodot produktus un rekrutējot cilvēkus savā grupā.

Klientu pasūtījumi ir labākais veids, kā pelnīt naudu pašā biznesa sākumā. Tieši tāpēc mēs sadarbības partneriem piedāvājam iespēju saņemt 20, 25% vai 30% no savu VIP klientu pasūtījumiem un no saviem pasūtījumiem, šo principu mēs dēvējam par personīgajām mainīgajām priekšrocībām. Personīgās mainīgās priekšrocības sastāv no personīgās mainīgās atlaides un bonusa par VIP klientu.

Personīgie bonusa punkti (PBP)

Katrs pasūtījums, ko veic tu vai tavi VIP klienti, tiek ieskaitīts tavos personīgajos bonusa punktos (PBP). Bonusa punkti (BP) tiek piešķirti katram produktam, atkarībā no tā kataloga cenas, aplūko Terminu skaidrojumu 20.–21. lpp., lai uzzinātu vairāk. PBP atspoguļo kopējos BP, kas iegūti no taviem personīgajiem pirkumiem kā sadarbības partnerim un tavu VIP klientu pirkumiem.

PBP apjoms	Personīgās mainīgās priekšrocības
0–99 PBP	20%
100 PBP–219 PBP	25%
220 PBP vai vairāk	30%

Personīgā mainīgā atlaide

Personīgā mainīgā atlaide sastāv no garantētās tūlītējās atlaides un lojalitātes atlaides. Jebkuram reģistrētam sadarbības partnerim pienākas garantēta tūlītējā atlaide 20% apmērā jebkuram personīgajam pasūtījumam. Lojalitātes atlaide ir papildu atlaide 5% vai 10% apmērā, ko iespējams iegūt atkarībā no kopējā PBP apjoma. Šo lojalitātes atlaidi var izmantot sava nākamā kataloga pasūtījumam.

Kā tā darbojas:

- Katra kataloga perioda noslēgumā tiek aprēķināta personīgā mainīgā atlaide, balstoties uz tavu sasniegto PBP apjomu.
- Tūlītējā 20% atlaide tiek uzreiz piemērota pašreizējā kataloga pirkumiem. Papildu 5% vai 10% lojalitātes atlaide tiek aprēķināta kā starpība starp sasniegto personīgo mainīgo atlaidi (20%, 25% vai 30%) un tūlītējo 20% atlaidi.
- Lojalitātes atlaidi iespējams izmantot, veicot pasūtījumu nākamajā katalogā. Tava lojalitātes atlaide nevar pārsniegt 50% no tava personīgā pasūtījuma.
- Tava lojalitātes atlaide ir spēkā nākamā kataloga perioda laikā un tā dzēsīsies, tam noslēdzoties.



PBP apjoms	Tūlītējā atlaide	Lojalitātes atlaide	Kopējā personīgā mainīgā atlaide
0–99 PBP	20%	0%	20%
100 PBP–219 PBP	20%	5%	25%
220 PBP vai vairāk	20%	10%	30%

Piemērs: personīgā mainīgā atlaide

Šajā kataloga periodā tu veici pasūtījumus 200 € vērtībā, ieskaitot PVN. Tavs sasniegtais PBP apjoms ir 203. Tu saņem 20% garantētu tūlītējo atlaidi, kā arī papildu 5% lojalitātes atlaidi. Tas nozīmē, ka tu saņemsi 10 € nākamā kataloga pasūtījumam papildus garantētajai 20% atlaidei.

Bonuss par VIP klientu

Personīgo mainīgo priekšrocību ietvaros tu saņemsi bonusu par katra VIP klienta pasūtījumu. Iespējams saņemt 20%, 25% vai 30% bonusu par VIP klientu, atkarībā to tava PBP.

Kā tas darbojas?

Katra kataloga perioda noslēgumā, tiek aprēķināts bonuss par VIP klientiem, vadoties no VIP klientu pasūtījuma kopējā apjoma, atņemot PVN. Jo vairāk VIP klientu tev ir un jo vairāk viņi iegādājas, jo augstāku procentu un lielāku peļņu tu vari sasniegt. Bonuss par VIP klientu tiek izmaksāts kā daļa no Panākumu plāna komisijas nākamā kataloga perioda sākumā.

PBP apjoms	Bonuss par VIP klientu
0–99 PBP	20%
100 PBP–219 PBP	25%
220 PBP vai vairāk	30%

Piemērs: bonuss par VIP klientu

Tu ļoti aktīvi darbojies sociālajos tīklos un piesaistīji 5 cilvēkus. Viņi reģistrējās kā VIP klienti un katrs veica ādas kopšanas produktu pasūtījumu 80 € apmērā. Viņu kopējā pasūtījumu vērtība sasniedza 400 €.

Tavs kopējais bonuss par VIP klientiem, ņemot vērā 21% PVN, attiecīgajā kataloga periodā ir 99,17 €. Tas tiek aprēķināts sekojoši: no 400 € izklaujot PVN un piemērojot 30% atlaidi ($400 \text{ €} / 1.21 * 30\% = 99,17 \text{ €}$).



Dalies ar biznesa iespējām

Vai tu vēlies kļūt par veiksmīgu Līderi ar Oriflame?
Šis ceļš ir cieši saistīts ar tavu attīstību, un to iespējams iedalīt trīs posmos:

Sadarbības partneris:

Tu vari kļūt par Oriflame sadarbības partneri reģistrējoties. Samaksājot reģistrācijas maksu un ikgadējo dalības maksu, tev ir tiesības izmantot visas sadarbības partnera priekšrocības. Sadarbības partnerim uzmanība galvenokārt ir jāpievērš produktu lietošanai, kā arī produktu pārdošanai un cilvēku rekrutēšanai.

Kā sadarbības partneris tu pamazām attīsti savas prasmes, atkārtotot apgūtās darbības un gūstot panākumus. Sadarbības partneri arī var iegādāties preces sev un savai ģimenei ar garantētu tūlītēju 20% atlaidi.

Menedžeris:

Nākamais Oriflame ceļa posms ir kļūt par Menedžeri. Menedžera galvenais uzdevums ir apmācīt savu grupu par to, kā kļūt par veiksmīgiem sadarbības partneriem, pārdodot produktus un aicinot citus pievienoties un pārdot. Menedžeris rāda piemēru, pārdodot un aicinot citus pārdot. Jo lielāka aug tava komanda, jo vairāk laika veltīsi sava sadarbības partneru tīkla apmācībai.

Direktors:

Nākamais solis ir kļūt par Direktoru, galveno uzmanību pievēršot Menedžeru un citu Direktoru attīstīšanai un apmācībai. Tomēr joprojām ir svarīgi rādīt piemēru un turpināt pildīt sadarbības partnera un Menedžera lomas, pārdodot produktus un aicinot citus pievienoties un pārdot.

Šajā tabulā attēlots aptuvenais laiks, ko tu ieguldi dažādos sava biznesa posmos

	Sadarbības partneri	Menedžeri	Direktori
Ieguldītais laiks	1-5 stundas/nedēļā	6-15 stundas/nedēļā	16+ stundas/nedēļā
Pārdošana	Apgūsti pats	Māci citiem un turpini darīt	Māci citiem un turpini darīt
Rekrutēšana	Apgūsti pats	Māci citiem un turpini darīt	Māci citiem un turpini darīt
Komandas veidošana	-	Apgūsti pats	Māci citiem un turpini darīt
Mentoringa	-	-	Apgūsti pats un māci citus

Apakšlīmeņu bonuss

Kā atlīdzību par dalīšanos ar biznesa iespējām, aicinot citus pievienoties un pārdot, tev būs tiesības uz apakšlīmeņu bonusu, no tavas grupas pirkumiem. Šo bonusu var nopelnīt jau no pirmā pirkuma, ko veicis tavā grupā piesaistīts cilvēks. Jo lielāka būs tava grupa un jo vairāk pirkumu viņi veiks, jo lielāks būs tavs apakšlīmeņu bonuss. Sasniedzot augstākus titulus, tava apakšlīmeņa bonusa procentuālā vērtība pieaugs un palielināsies līmeņu daudzums, par kuriem tas tiks izmaksāts.

Tavas struktūras lielumu veido visi zem tevis esošie sadarbības partneri, proti, tu pats un visi apakšējos līmeņos.

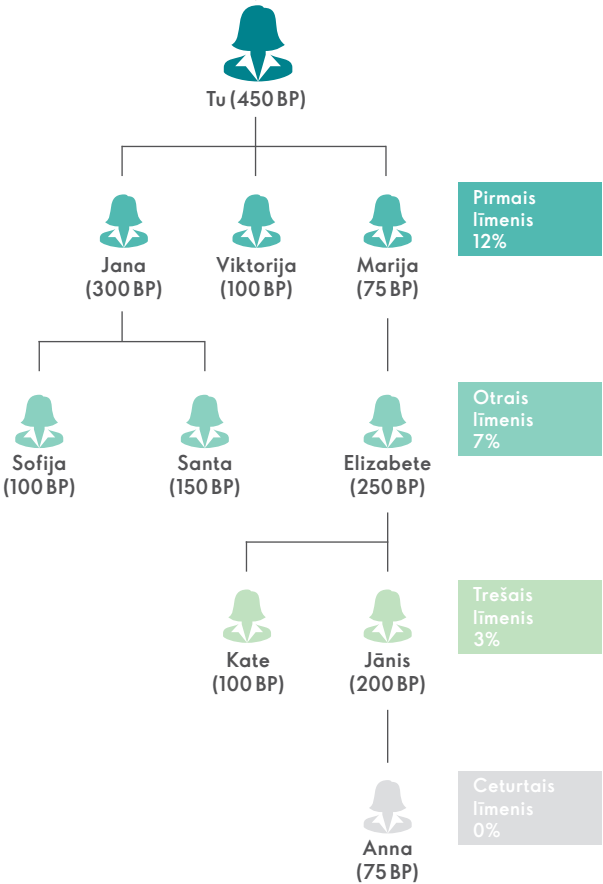
Apakšlīmeņu bonuss tiek aprēķināts no biznesa vērtības (BV), ko sasnieguši sadarbības partneri piecos apakšējos līmeņos tavā struktūrā. Lai uzzinātu, kā tiek rēķināta biznesa vērtība, dodies uz terminu skaidrojumu 20.-21. lpp. Līmenis ir sadarbības partnera atrašanās vieta struktūrā attiecībā pret citu sadarbības partneri.

Piemērs: apakšlīmeņu % par 1. līmeņa sadarbības partneriem

Tituli	Apakšlīmeņu % par 1. līmeņa sadarbības partneriem
Bronzas sadarbības partneris	8%
Sudraba sadarbības partneris	9%
Zelta sadarbības partneris	10%
Platīna sadarbības partneris	11%
Komandas menedžeris	12%

Piemērs: apakšlīmeņa bonuss

Tu esi pierēģistrējis trīs sadarbības partnerus. Viņi ir sākuši pelnīt, izmantojot "Dalies un pelni" rekomendācijas saiti un ir reģistrējuši dažus no saviem draugiem kā sadarbības partnerus. Šajā piemērā tev ir trīs bonusam kvalificējušies atzari un kopējais zemāk esošo līmeņu BP apjoms ļauj tev sasniegt Komandas Menedžera titulu. Tas nozīmē, ka tu saņem apakšlīmeņu bonusu par sadarbības partneriem trīs zemāk esošajos līmeņos. Tavs kopējais apakšlīmeņu bonuss būs 57,57 € (lai uzzinātu vairāk par to, kā aprēķināt peļņu konsultējies ar reģionālo pārdošanas menedžeri). Aplūko tabulu 18.-19. lpp., lai uzzinātu vairāk par kvalifikācijas prasībām un apakšlīmeņu bonusa procentuālo lielumu.





Esi mentors savai komandai

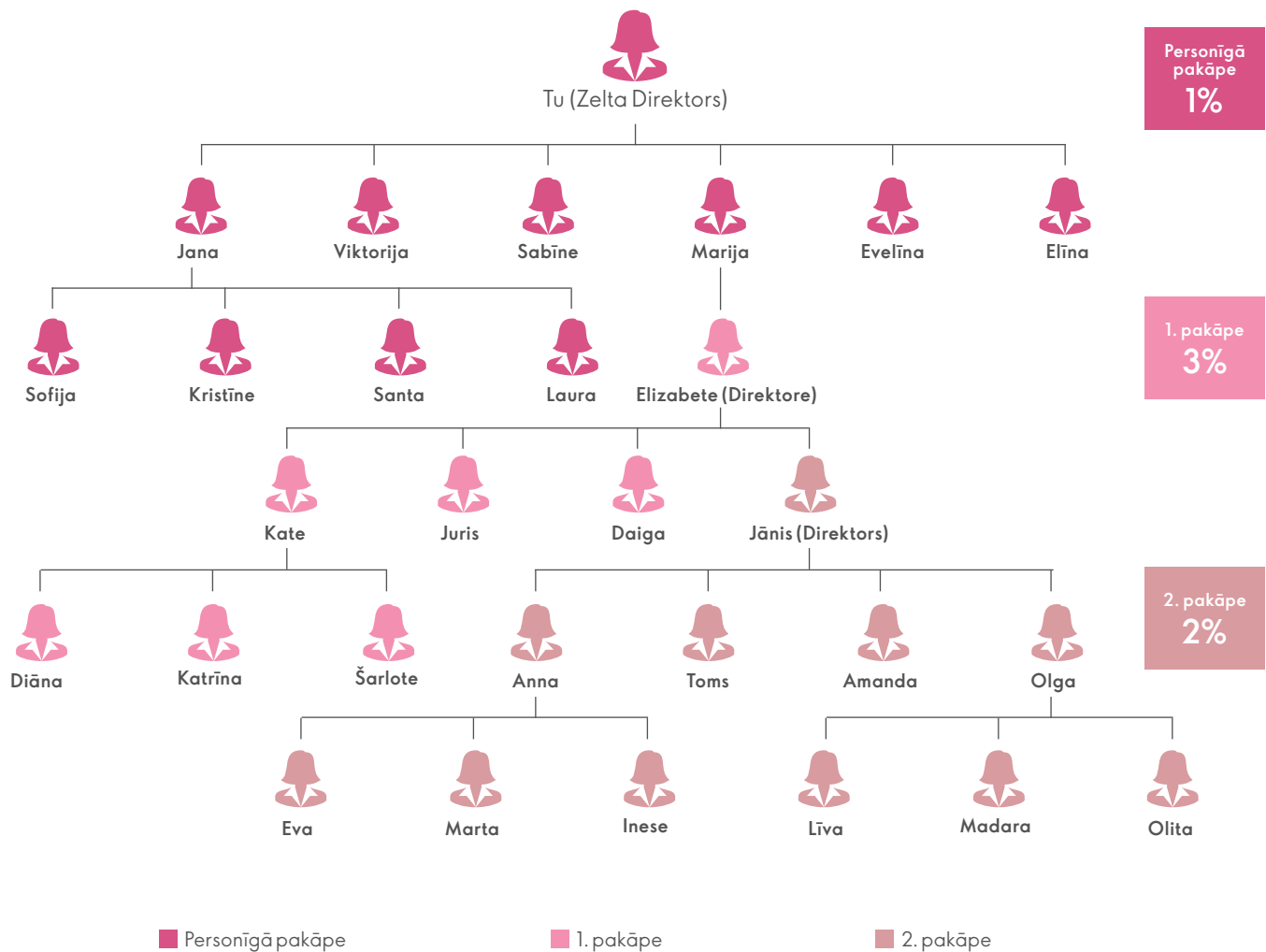
Kā minējām iepriekš, Direktoram galvenā uzmanība jāpievērš Menedžeru un Direktoru attīstībai. Tāpēc mentorings ir ilgtspējīga Oriflame biznesa attīstības atslēga. Kā atlīdzību par savas komandas Menedžeru un Direktoru veidošanu tu saņemsi pakāpes bonusu.

Pakāpes bonuss

Tavas komandas izaugsme paver tev pilnīgi jaunu bonusu kategoriju. Sasniedzot Direktora titulu, papildus visiem pārējiem ienākumiem tev būs iespēja saņemt pakāpes bonusu. Ja tev ir Direktora vai augstāks tituls, tu saņemsi papildu bonusu 1% apmērā no savas personīgās pakāpes biznesa vērtības. Ja tev Zelta Direktora vai augstāks tituls, tu nopelnīsi pakāpes bonusu par direktoru pakāpēm, kas ir zemāk par tevi. Jo augstāks tituls tev ir, jo par vairākām pakāpēm šis bonuss tiks aprēķināts. Tas var sasniegt pat 5 pakāpes lejupejošā virzienā, kas nozīmē, ka tu vari nopelnīt par lielu cilvēku skaitu. Papildus apakšlīmeņa bonusam tu saņem pakāpes bonusu, un parasti šie bonusi pārklājas. Pakāpe ir daļa no struktūras, kas ir izveidojusies sadarbības partnera zemāk esošajos līmeņos, sākot ar sadarbības partneri, kam ir Direktora vai augstāks tituls, un ietver visus, kas ir viņa zemāk esošajos līmeņos, līdz nākamajam Direktoram, ar kuru attiecīgi sākas nākamā pakāpe.

Piemērs: Direktori tavā struktūrā

Turpinot pārdot un aicinot citus pievienoties un pārdot, tu rādi piemēru savai struktūrai. Tu esi guvis panākumus abās jomās un tagad esi dalījies zināšanās ar cilvēkiem savā struktūrā. Tādā veidā tev ir izdevies veicināt viņu izaugsmi un vairāki paši ir kļuvuši par Direktoriem. Tagad tu nopelnīsi papildu 1% no visas savas personīgās grupas un 3% no visas Elizabetes pakāpes, kas veido tavas struktūras pirmo pakāpi. Tavs mērķis tagad ir sasniegt Safīra Direktora titulu. Tiklīdz tu to sasiegsi, tu varēsi saņemt papildu 2% no visas Jāņa pakāpes – tavas struktūras otrās pakāpes. Aplūko tabulu 18.–19. lpp., lai uzzinātu vairāk par kvalifikācijas prasībām un pakāpes bonusa procentuālo lielumu.



Kvalifikācija un prēmijas

Mēs, Oriflame, esam izveidojuši sistēmu, lai tev būtu vieglāk izprast un sasniegt titulus. Sistēma veicina stabilas struktūras izveidošanu stabiliem panākumiem.

Nopelnītais tituls:

Tavs nopelnītais tituls nosaka to, kāda būs tava peļņa. Tas ir balstīts uz tavu sniegumu kataloga periodā, tāpēc katrā katalogā tas var būt atšķirīgs. Noslēdzoties kataloga periodam, tiks noskaidrots, kāds ir tavs nopelnītais tituls. Nopelnītais tituls ir privāts, tas ir zināms tikai tev un augstāk esošajiem līmeņiem, tas nav zināms citiem sadarbības partneriem.

Karjeras tituls:

Tavs karjeras tituls bieži nemainās un tas tiek izmantots apsveikumos un aprēķinot pakāpes bonusu. Šis ir tituls, kuru izmanto, stāstot par sevi citiem. Kad tu pirmo reizi sasniedz jaunu karjeras titulu, tas stājas spēkā no pirmās dienas tajā kataloga periodā, kurā šis tituls tika sasniegts.

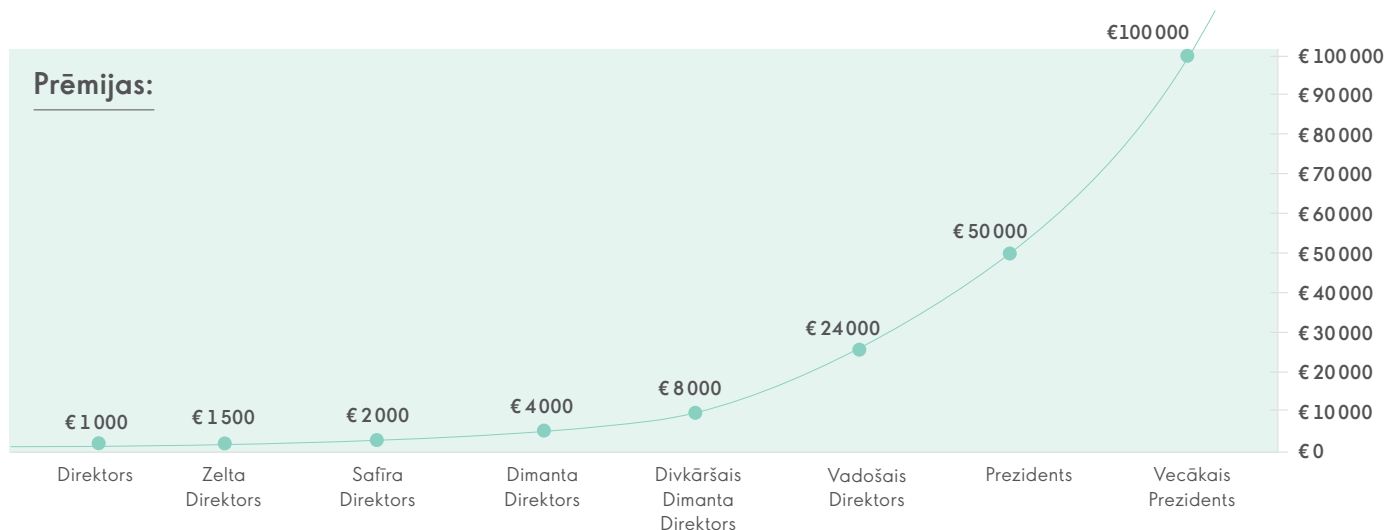
Karjeras titula saglabāšana:

Savas karjeras ceļa sākumā, kad no sadarbības partnera virzies

augstāk līdz Vecākajam Komandas Menedžera titulam, tavs nopelnītais tituls katrā katalogā var būt atšķirīgs, taču tavs karjeras tituls vienmēr saglabāsies kā augstākais no tituliem, kādu esi sasniegjis šajā kategorijā, piemēram, Zelta sadarbības partneris. Kad būsi sasniegjis augstāku titulu par Vecāko Komandas Menedžeri, tev būs jāsaņem noteikts sniegums vismaz 4 no 9 kataloga periodiem, lai tu varētu saglabāt karjeras titulu, pretējā gadījumā tu to zaudēsi, līdz brīdim, kad atkal izpildīsi kvalifikācijas nosacījumus un to atgūsi. Tu vari atgūt savu karjeras titulu, nopelnot šo atbilstošo titulu 4 no 9 kataloga periodiem.

Prēmija:

Pirmo reizi sasniegnot Direktora vai augstāku karjeras titulu tev pienākas naudas prēmija. Tā ir vienreizēja prēmija, kas tiek sadalīta divos maksājumos. Pirmais maksājums tiks veikts titula sasniegšanas brīdī un otrais maksājums tiks veikts, kad tiks izpildīta atkārtota kvalifikācija šim vai augstākam titulam noteiktajā atkārtotas kvalifikācijas periodā. Ja tu sasniedz augstāku Direktora karjeras titulu, kamēr tu vēl izpildi nosacījumus iepriekšējam Direktora titulam, tev ir iespējams saņemt abas prēmijas.





Piemērs: tavs tituls

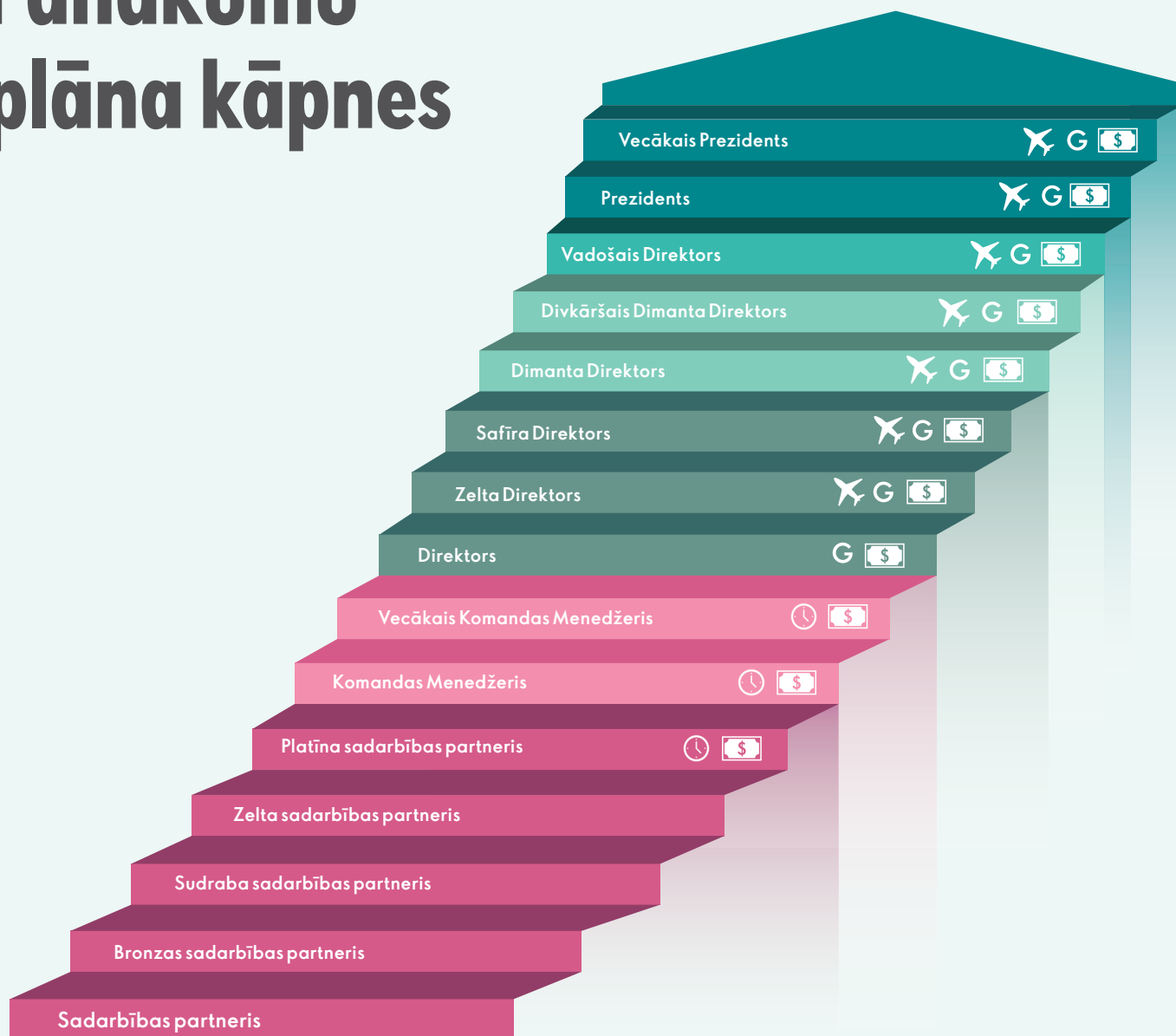
17. katalogā tu pirmo reizi sasniedzi Zelta Direktora titulu. Lai šo karjeras titulu saglabātu, tavam nopelnītajam titulam arī vajadzēs būt Zelta Direktoram 4 no 9 turpmākajiem kataloga periodiem. Katalogs, kurā tu sasniedzi šo titulu jau ir ieskaitīts kā pirmais.

Šajā piemērā, tavs nopelnītais tituls saskan ar tavu Zelta Direktora karjeras titulu 5 no 9 kataloga periodiem. Tas nozīmē, ka tu saglabā savu karjeras titulu arī, sākoties 9. katalogam. Turpinot virzīties tālāk, mēs vienmēr ņemam vērā sniegumu pēdējos 9 kataloga periodos.

Tu saņēmi prēmiju pilnā apmērā, apsveicam! Tu saņēmi 750 € kopā ar 17. kataloga bonusiem un pārējos 750 € kopā ar 5. kataloga bonusiem.

Kataloga periods	C16	C17	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10
Nopelnītais tituls	Direktors	Zelta Direktors (1. reizi)	Direktors	Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Direktors	Direktors	Zelta Direktors	Direktors	Direktors
Karjeras tituls	Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors	Zelta Direktors

Panākumu plāna kāpnes



6 fakti par Oriflame tituliem

- 1** Pirmo reizi kvalificējoties jaunam karjeras titulam, šis karjeras tituls stājas spēkā ar atpakaļejošu datumu, sākot ar pirmo dienu tajā kataloga periodā, kurā šis tituls tika sasniegts.
- 2** Ja šis karjeras tituls ir Vecākais Komandas Menedžeris vai zemāks, tu saglabāsi to, bez nepieciešamības tam atkārtoti kvalificēties, kamēr vien tu turpināsi aktīvi darboties Oriflame. Tavs nopelnītais tituls turpreti var mainīties, atkarībā no tava snieguma katrā kataloga periodā.
- 3** Sasniedzot Direktora vai augstāku titulu, tu saglabāsi šo karjeras titulu 9 kataloga periodos (ieskaitot periodu, kad sasniedzi šo titulu). Šo 9 periodu laikā, tev ir jāsasniedz atbilstošs nopelnītais tituls 4 no šiem 9 periodiem.
- 4** Ja Direktors vai augstāks tituls nepārqualificējas karjeras titulam, nenopelnot šo titulu vismaz 4 no 9 kataloga periodos, viņa karjeras tituls būs augstākais tituls, kam viņš ir kvalificējies vismaz 4 reizes šo 9 periodu laikā, bet ne zemāks par Vecāko Komandas Menedžeri.
- 5** Sadarbības partneriem, kas savulaik ir sasnieguši Direktora vai augstāku karjeras titulu, taču pēc tam zaudēja šo titulu, jānopelna šis tituls vismaz 4 no 9 kataloga periodos, pirms viņi tiks atkal paaugstināti uz šo karjeras titulu atkārtoti. Šajā periodā viņi joprojām saņems atalgojumu atbilstoši titulam, kuram viņi kvalificējas, kas nozīmē, ka viņu nopelnītais tituls var būt augstāks par viņu karjeras titulu.
- 6** Tas nozīmē, ka tu vari atkārtoti kvalificēties vai zaudēt vairāk nekā vienu titulu vienlaikus atkarībā no augstākā apmaksātā titula, ko esi sasniedzis 4 reizes iepriekšējo 9 kataloga periodu laikā.

Tavu titulu nosaka vairāku faktoru kombinācija: **Personīgie bonusa punkti (PBP)**

Atspoguļo kopējos bonusa punktus (BP), kas savākti no taviem personīgajiem pirkumiem kā sadarbības partnerim un tavu VIP klientu pirkumiem.

Bonusam kvalificējies atzars:

Tas ir atzars, kurā kādā no līmeņiem ir vismaz viens bonusam kvalificējies sadarbības partneris (100 PBP vai vairāk). Tas var būt bezgalīgi dziļi tavā grupā.

Titulam kvalificējies atzars:

Titulam kvalificējies atzars (piemēram, Direktora titulam kvalificējies atzars) ir atzars, kurā kādā no līmeņiem kāds ir sasniedzis nopelnīto titulu. Tas var būt bezgalīgi dziļi tavā grupā.

Apakšgrupas bonusa punkti:

Tā ir kopējā BP summa no visiem sadarbības partneriem konkrētā sadarbības partnera apakšgrupās. Apakšgrupas bonusa punktus ietilpst PBP no tevis un ikviena zem tevis. Apakšgrupas bonusa punkti ir veids, kā noteikt visas struktūras apjomu.

Spēcīgākā atzara nosacījums:

Ne vairāk kā 50% no apakšgrupas BP, kas nepieciešami, lai kvalificētos titulam, var tikt ieskaitīti no tavas PBP vai jebkura atsevišķa atzara. Šis noteikums attiecas tikai uz Direktora vai augstāku titulu, un tas palīdz tev izveidot stabilu struktūru ar spēcīgu pārdošanas apjomu visos atzaros.

Personīgās pakāpes BP:

Ja esi Direktors vai augstāks tituls, tev vienmēr ir jābūt noteiktam minimālajam BP līmenim savā personīgajā pakāpē. Šis noteikums mudina tevi turpināt attīstīt jaunus Līderus savā personīgajā pakāpē.

Jauna direktoru pakāpe:

Sasniedzot Vadošā Direktora titulu, tev kā Līderim ir jāattīsta jauns Direktors no savas personīgās pakāpes, vismaz reizi 17 kataloga periodos. Tas nozīmē, ka tev ir nepieciešams jauns Direktora tituls, kas neietilpst atzarā, kurā jau ir kāds Direktora tituls. Tas ļauj tev turpināt attīstīt savu komandu ilgtermiņa panākumiem.

Pilnu terminu aprakstu aplūko 20.-21. lpp.

Kā kvalificēties?

Šajās tabulās vari aplūkot dažādus kvalifikācijas nosacījumus, kas tev jāizpilda, lai kvalificētos tituliem, apakšlīmeņu bonusiem un pakāpes bonusiem.

Tituliem:

	Tituli	Personīgie bonusa punkti (PBP)	Apakšgrupas bonusa punkti	Spēcīgākā atzara nosacījums	Personīgās pakāpes BP	Bonusam kvalificējies atzars	Titulam kvalificējies atzars	Jauns Direktors (reizi 17 katalogos)
Direktori	Vecākais Prezidents	300	700 000	350 000	3 000	8	5 Direktori un 3 Safīra Direktori	1
	Prezidents	300	320 000	160 000	3 000	8	6 Direktori un 2 Safīra Direktori	1
	Vadošais Direktors	300	160 000	80 000	3 000	8	7 Direktori un 1 Safīra Direktors	1
	Divkārtšais Dimanta Direktors	300	80 000	40 000	3 000	6	6 Direktori+	–
	Dimanta Direktors	300	40 000	20 000	3 000	4	4 Direktori+	–
	Safīra Direktors	300	22 000	11 000	3 000	4	2 Direktori+	–
	Zelta Direktors	300	12 500	6 250	3 000	4	1 Platīna sadarbības partneris un 1 Direktors	–
	Direktors	300	7 000	3 500	3 000	4	2 Platīna sadarbības partneri	–
Menedžeri	Vecākais Komandas Menedžeris	300	3 500	–	–	4	1 Sudraba sadarbības partneris un 1 Platīna sadarbības partneris	–
	Komandas menedžeris	250	1 800	–	–	3	2 Sudraba sadarbības partneri	–
Sadarbības partneri	Platīna sadarbības partneris	200	1 000	–	–	–	–	–
	Zelta sadarbības partneris	150	500	–	–	–	–	–
	Sudraba sadarbības partneris	125	300	–	–	–	–	–
	Bronzas sadarbības partneris	100	200	–	–	–	–	–
	Sadarbības partneris	–	–	–	–	–	–	–

Apakšlīmeņu bonusiem:

	Tituli	1. līmenis	2. līmenis	3. līmenis	4. līmenis	5. līmenis
Direktori	Vecākais Prezidents	12%	9%	5%	2%	1%
	Prezidents	12%	9%	5%	2%	1%
	Vadošais Direktors	12%	9%	5%	2%	1%
	Divkāršais Dimanta Direktors	12%	9%	5%	2%	1%
	Dimanta Direktors	12%	9%	5%	2%	1%
	Safīra Direktors	12%	9%	5%	2%	1%
	Zelta Direktors	12%	9%	5%	2%	-
	Direktors	12%	9%	5%	2%	-
Menedžeri	Vecākais Komandas Menedžeris	12%	8%	4%	-	-
	Komandas menedžeris	12%	7%	3%	-	-
Sadarbības partneri	Platīna sadarbības partneris	11%	6%	-	-	-
	Zelta sadarbības partneris	10%	5%	-	-	-
	Sudraba sadarbības partneris	9%	-	-	-	-
	Bronzas sadarbības partneris	8%	-	-	-	-
	Sadarbības partneris	-	-	-	-	-

Pakāpes bonusiem:

	Tituli	Personīgā pakāpe	1.Direktoru pakāpe	2. Direktoru pakāpe	3. Direktoru pakāpe	4. Direktoru pakāpe	5. Direktoru pakāpe
Direktori	Vecākais Prezidents	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Prezidents	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Vadošais Direktors	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Divkāršais Dimanta Direktors	1%	3%	2%	1%	1%	-
	Dimanta Direktors	1%	3%	2%	1%	-	-
	Safīra Direktors	1%	3%	2%	-	-	-
	Zelta Direktors	1%	3%	-	-	-	-
	Direktors	1%	-	-	-	-	-
Menedžeri	Vecākais Komandas Menedžeris	-	-	-	-	-	-
	Komandas menedžeris	-	-	-	-	-	-
Sadarbības partneri	Platīna sadarbības partneris	-	-	-	-	-	-
	Zelta sadarbības partneris	-	-	-	-	-	-
	Sudraba sadarbības partneris	-	-	-	-	-	-
	Bronzas sadarbības partneris	-	-	-	-	-	-
	Sadarbības partneris	-	-	-	-	-	-

Terminu skaidrojums

AKTĪVS SADARBĪBAS PARTNERIS

Sadarbības partneris, kuram noteiktajā kataloga periodā ir sakrāti personīgie bonusa punkti. Personīgos bonusa punktus iespējams iegūt no saviem pasūtījumiem un savu VIP klientu pasūtījumiem.

AKTIVITĀTE

Dalībnieku, kas veikuši pasūtījumu esošā kataloga periodā, skaits izteikts procentos.

APAKŠGRUPAS

Visi sadarbības partneri, kas atrodas tavas grupas struktūrā.

APAKŠGRUPAS BONUSA PUNKTI

Tā ir kopējā BP summa no visiem sadarbības partneriem konkrētā sadarbības partnera apakšgrupās. Apakšgrupas bonusa punktus ietilpst PBP no tevis un ikviena zem tevis. Apakšgrupas bonusa punkti ir veids, kā noteikt visas struktūras apjomu.

APAKŠLĪMEŅU BONUSS

Pēc tam, kad būsi sasniedzis Bronzas sadarbības partnera titulu, tu varēsi pelnīt apakšlīmeņa bonusu, balstoties uz pirkumiem tavā struktūrā. Apakšlīmeņu bonuss tiek aprēķināts no biznesa vērtības (BV), ko sasnieguši sadarbības partneri piecos apakšējos līmeņos tavā struktūrā.

ATZARS

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

AUGSTĀKSTĀVOŠIE LĪMEŅI

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

BIZNESA VĒRTĪBA (BV)

Produktu vērtība naudas izteiksmē pēc PVN izklaušanas un maksimālās personīgās mainīgās atlaides piemērošanas 30% apmērā. Tavs bonusu apmērs tiek aprēķināts no kopējās BV. Dažādām produktu kategorijām BV tiek aprēķināta mazliet atšķirīgi, informāciju par to vari atrast Oriflame mājaslapā.

BONUSA PUNKTI (BP)

Katram produktam ir piešķirts noteikts bonusa punktu skaits. Dārgākiem produktiem un komplektiem ir lielāks bonusa punktu skaits. Bonusa punkti tiek aprēķināti, dalot BV ar BP/BV attiecību. BV/BP attiecība laika gaitā var mainīties dažādu apstākļu ietekmē. Aktuālo BV/BP attiecību vari atrast Oriflame mājaslapā Mobilajā birojā sadaļā Panākumu plāns, kur atradīsi arī informāciju par to, kā BP var atšķirties dažādām produktu kategorijām.

BONUSAM KVALIFICĒJIES ATZARS

Tas ir atzars, kurā kādā no līmeņiem ir vismaz viens bonusam kvalificējies sadarbības partneris (100 PBP vai vairāk). Tas var būt bezgalīgi dziļi tavā grupā.

BONUSAM KVALIFICĒJIES SADARBĪBAS PARTNERIS

Bonusam kvalificējies sadarbības partneris ir sadarbības partneris, kas ir ieguvis 100 PBP kataloga perioda laikā. Te nepastāv prasība minimālajam personīgajam pasūtījumam, tāpēc sadarbības partneris var kvalificēties bonusam, pat ja viņš/viņa nav veicis personīgo pasūtījumu un 100 PBP prasība ir izpildīta no viņa/viņas VIP klientu pasūtījumiem.

BONUSI

Bonusi ir atlīdzība, ko vari saņemt daloties ar Oriflame biznesa iespējām, aicinot citus pievienoties un attīstot Līderus.

BONUSS PAR VIP KLIENTU

Personīgo mainīgo priekšrocību ietvaros tu saņemsi bonusu par katra VIP klienta pasūtījumu. Iespējams saņemt 20%, 25% vai 30% bonusu par VIP klientu, atkarībā no tava PBP.

“DALĪES UN PELNĪ” REKOMENDĀCIJAS SAITE

Tas ir unikāls online mārketinga instruments, kas ir pieejams visiem sadarbības partneriem. Daloties ar šo saiti, kas ir radīta tieši tev, tu varēsi uzrunāt jaunus VIP klientus un palielināt savu peļņu no viņu pasūtījumiem, kā arī tev būs iespēja dalīties ar Oriflame biznesa iespējām.

DALĪBNIKĒI

Visi sadarbības partneri un VIP klienti, kuriem pēdējos trīs kataloga periodos ir bijuši personīgie bonusa punkti. VIP klientiem personīgie bonusa punkti veidojas no viņu pasūtījumiem, sadarbības partneriem PBP veidojas no viņu pasūtījumiem un viņu VIP klientu pasūtījumiem.

DIMANTA KATEGORIJA

Šajā kategorijā ietilpst Dimanta Direktora un Dubultā Dimanta Direktora tituls.

DIREKTORU KATEGORIJA

Šajā kategorijā ietilpst Direktora, Zelta Direktora un Safira Direktora tituls.

JAUNA DIREKTORU PAKĀPE

Vismaz reizi 17 kataloga periodos, tev kā Līderim ir jāattīsta jauns Direktors. Šī prasība stājas spēkā, kad esi sasniedzis Vadošā Direktora titulu. Tas nozīmē, ka tev ir nepieciešams jauns Direktora tituls, kas neietilpst atzarā, kurā jau ir kāds Direktora tituls. Jaunā Direktoru pakāpe mudina tevi turpināt strādāt pie savas komandas veidošanas ilgtermiņa panākumiem un tavu apakšgrupu panākumiem.

KARJERAS TITULS

Tas tiek izmantots apsveikumos un bonusu aprēķināšanai. Šis ir tituls, kuru izmanto, stāstot par sevi citiem. Pirmo reizi sasniedzot jaunu karjeras titulu, tas stājas spēkā ar atpakaļejošu datumu, sākot ar pirmo dienu tajā kataloga periodā, kurā šis tituls tika sasniegts.

KATALOGA CENA

Cena, kuru klients maksā par produktu.

KATALOGA PERIODS

Standarta kataloga periods ir 21 diena, taču noteiktos gadījumos tas var atšķirties. Šis periods tiek izmantots, lai aprēķinātu bonusus, titulu kvalifikācijai, konferences kvalifikācijai un kataloga piedāvājumiem.

KLIENTS

Persona, kas pērk produktus no tevis vai no jebkura cita Oriflame sadarbības partnera.

KOMANDAS KODOLS

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

LĪDERIS

Šis termins attiecas uz Oriflame sadarbības partneriem, kas sponsorē citus sadarbības partnerus. Šajā terminā iekļauti visi līmeņi no Komandas Menedžera līdz pat augstākajam titulam Vecākajam Prezidentam.

LĪMENIS

Visi sadarbības partneri tavā struktūrā ir sadalīti līmeņos.

LOJALITĀTES ATLAIDE

Tā ir papildu 5% vai 10% lojalitātes atlaide, kas tiek aprēķināta kā starpība starp sasniegto personīgo mainīgo atlaidi (20%, 25% vai 30%) un tūlītējo 20% atlaidi. Lojalitātes atlaidi iespējams izmantot, veicot pasūtījumu nākamajā katalogā. Tava lojalitātes atlaide nevar pārsniegt 50% no tava personīgā pasūtījuma. Tava lojalitātes atlaide ir spēkā nākamā kataloga perioda laikā un tā dzēsīsies, tam noslēdzoties.

MENEDŽERU KATEGORIJA

Šajā kategorijā ietilpst Komandas Menedžera un Vecākā Komandas Menedžera tituls.

NEAKTĪVS SADARBĪBAS PARTNERIS

Sadarbības partneris, kuram noteiktā kataloga periodā nav neviena Personīgā bonusa punkta (PBP). Sadarbības partneris var būt neaktīvs 1 (pēdējie PBP bija iepriekšējā kataloga periodā), neaktīvs 2 (pēdējie PBP bija pirms diviem kataloga periodiem), neaktīvs 3 (pēdējie PBP bija pirms trim kataloga periodiem un tiks dzēsts no dalībnieku loka, noslēdzoties šim kataloga periodam, ja vien netiks iegūti PBP).

NEATKARĪGS ORIFLAME DIREKTORS

Saukts arī par "Direktoru". Šajā terminā ietilpt tituli no Direktora līdz augstākajam Direktora titulam, Vecākajam Prezidentam.

NEATKARĪGS ORIFLAME MENEDŽERIS

Saukts arī par "Menedžeri". Šajā terminā ietilpt tituli no Komandas Menedžera līdz Vecākajam Komandas Menedžerim.

NEATKARĪGS ORIFLAME SADARBĪBAS PARTNERIS

Saukts arī par "sadarbības partneri". Persona – sadarbības partneris, Menedžeris, Direktors vai Līderis, kurš reģistrējas Oriflame un ir samaksājis reģistrācijas maksu.

NOPELŅĪTAIS TITULS

Nosaka tavu peļņu. Tas ir balstīts uz tavu sniegumu aktuālajā kataloga periodā un tāpēc var atšķirties dažādos kataloga periodos. Tavs nopelnītais ir tas tituls, kuram tu esi kvalificējies, noslēdzoties aktuālajam kataloga periodam.

PAKĀPE

Pakāpe ir grupa, kas izveidojusies sadarbības partnera apakšgrupās, sākot ar Direktora vai augstāku titulu sasniegušu sadarbības partneri un viņa apakšgrupu līdz nākamajam Direktora vai augstāku titulu sasniegušajam sadarbības partnerim. Kad sadarbības partneris savā Personīgajā pakāpē sasniedz Direktora titulu, viņš kopā ar savas apakšgrupas sadarbības partneriem atstāj savu Personīgo pakāpi un veido paši savu pakāpi.

PAKĀPES BONUSS

Sasniedzot Direktora titulu, papildus visiem pārējiem ienākumiem tev būs iespēja saņemt pakāpes bonusu. Tu saņemsi papildu bonusu 1% apmērā no savas personīgās pakāpes biznesa vērtības. Sasniedzot Zelta Direktora vai augstāku titulu tu nopelnīsi 3%-1% pakāpes bonusu zemāk esošām Direktoru pakāpēm tavā struktūrā.

PERSONĪGĀ MAINĪGĀ ATLAIDE

Personīgā mainīgā atlaide sastāv no garantētās tūlītējās atlaides un lojalitātes atlaides.

PERSONĪGĀ PAKĀPE

Tavu personīgo pakāpi veido visi tavi tiešā veidā sponsorētie sadarbības partneri (1. līmenis), kā arī viņu apakšgrupas, izņemot sadarbības partnerus, kas sasnieguši Direktora vai augstāku titulu un viņu apakšgrupas. Personīgo pakāpi var saukt arī par Personīgo grupu.

PERSONĪGĀS PAKĀPES BP

Sasniedzot Direktora un augstāku titulu, tev savā Personīgajā pakāpē vienmēr jāpasniedz minimālais BP apjoms. Tas mudinās tevi turpināt attīstīt jaunus Līderus savā Personīgajā pakāpē.

PERSONĪGIE BONUSA PUNKTI (PBP)

PBP ir kopējā BP summa no sadarbības partnera un no viņa/viņas VIP klientu pasūtījumiem viena kataloga perioda ietvaros.

PIRMĀ LĪMEŅA SADARBĪBAS PARTNERI

Tie sadarbības partneri, kurus tu sponsorē tiešā veidā.

PREZIDENTU KATEGORIJA

Šajā kategorijā ietilpst Prezidenta un Vecākā Prezidenta tituls.

PRĒMIJA

Tu saņemsi vienreizēju naudas prēmiju katru reizi, kad tu sasniegsi jaunu Panākumu plāna līmeni attīstot un apmācot savu struktūru, sākot ar Direktora titulu.

SPĒCĪGĀKĀ ATZARA NOSACĪJUMS

Ne vairāk kā 50% no apakšgrupas BP, kas nepieciešami, lai kvalificētos titulam, var tikt ieskaitīti no tavas PBP vai jebkura atsevišķa atzara. Šis noteikums attiecas tikai uz Direktora vai augstāku titulu, un tas palīdz tev izveidot stabilu struktūru ar spēcīgu pārdošanas apjomu visos atzaros.

SPONSORS

Sponsors piesaista citus sadarbības partnerus Oriflame, apmāca viņus un sniedz viņiem atbalstu. Tu esi Sponsors savas grupas pirmā līmeņa sadarbības partneriem.

STRUKTŪRA

Oriflame Panākumu plāna ietvaros šis termins apzīmē visus sadarbības partnerus, ieskaitot Direktora un augstākus titulus un viņu apakšgrupas.

STRUKTŪRAS PRASĪBAS

Lai izveidotu stabilu biznesu, jāievēro divas dažādas struktūras prasības: bonusam kvalificējies atzars un titulam kvalificējies atzars.

TITULAM KVALIFICĒJIES ATZARS

Titulam kvalificējies atzars (piemēram, Direktora titulam kvalificējies atzars) ir atzars, kurā ir vismaz viens nopelnītais tituls. Tas var būt bezgalīgi dziļi tavā grupā.

TŪLĪTĒJĀ ATLAIDE

Kā sadarbības partnerim tev pienākas garantēta 20% atlaide no kataloga cenas, pērkot produktus sev un savai ģimenei, kamēr vien esi veicis sadarbības partnera statusam nepieciešamo reģistrācijas un dalības maksu.

VADOŠĀ KATEGORIJA

Šajā kategorijā ietilpst Vadošā Direktora tituls.

VIP KLIENTS

Persona, kas reģistrējas Oriflame ar mērķi iegādāties produktus Oriflame mājaslapā, bet nemaksā sadarbības partnera reģistrācijas maksu.



Oriflame politika Ētikas kodekss un sadarbības partneru darbības noteikumi

Ir svarīgi iepazīties ar Oriflame sadarbības partneru Ētikas kodeksu (Kodekss) un Darbības noteikumiem (Noteikumi). Sadarbības partnerim ir jādarbojas saskaņā ar Kodeksu un Noteikumiem, kā arī jebkurām izmaiņām, ko nosaka Oriflame, publicējot tās Oriflame mājaslapā vai citādi to paziņojot Oriflame sadarbības partnerim.

Oriflame ir tiesības nekavējoties anulēt jebkura Oriflame sadarbības partnera statusu, ja tas ir sniedzis nepatiesu informāciju Sadarbības partnera iesniegumā ar Oriflame, kā arī tad, ja tas ir pārkāpis Oriflame Kodeksu vai

Noteikumus. Oriflame sadarbības partneri, kuru statuss ir anulēts, zaudē visas tiesības un priekšrocības, ko nodrošina Oriflame sadarbības partnera statuss, ieskaitot izveidoto Oriflame sadarbības partneru tīklu. Kodekss un Noteikumi ir izstrādāti tavai aizsardzībai. To uzdevums ir nodrošināt visu Oriflame sadarbības partneru darbību pēc vienotiem augstiem standartiem. Saskaņā ar Oriflame ētikas standartiem, Oriflame sadarbības partneriem ir jāievēro visas tās valsts, kurā viņi darbojas Oriflame biznesā, likumdošanas prasības, pat ja atsevišķi nosacījumi nav iekļauti Kodeksā vai Noteikumos.

Oriflame

Ētikas kodekss

Kā Oriflame sadarbības partneris es apņemos darboties saskaņā ar šādiem principiem:

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

Sadarbības partneru darbības noteikumi

1. Definīcijas

- A. "Oriflame sadarbības partneris" – šeit un tālāk apzīmēts ikviens Oriflame sadarbības partneris, neatkarīgi no nosaukuma un titula (ieskaitot, Menedžerus, Direktorus un augstāk).
- B. ""Dalies un pelni" rekomendācijas saite" – tas ir unikāls online mārketinga instruments, kas ir pieejams visiem sadarbības partneriem, lai varētu uzrunāt jaunus VIP klientus un palielināt savu peļņu no viņu pasūtījumiem, kā arī dalīties ar Oriflame biznesa iespējām.
- C. "Oriflame" – Šajā dokumentā, ja nav norādīts citādi, ar vārdu Oriflame ir jāsaprot SIA Oriflame Latvija.
- D. "Sponsorēšanas līnija" iekļauj Oriflame sadarbības partneri, viņa vai viņas Sponsoru utt., līdz šī līnija beidzas pašā Oriflame.
- E. "Personīgā grupa" ir visi tiešā vai netiešā veidā sponsorētie Oriflame sadarbības partneri, neieskaitot Direktorus un viņu apakšgrupas.
- F. "Grupa" ir visi apakšgrupās esošie Oriflame sadarbības partneri, ieskaitot Menedžerus un viņu apakšgrupas.
- G. "Oriflame literatūra" ir Panākumu Plāns (ieskaitot Oriflame sadarbības partneru darbības Noteikumus), Oriflame katalogi u.c. izdevumi, kas ir drukāti vai kas ir publicēti Oriflame oficiālajā mājaslapā
- H. "Sponsors" – persona, kas iepazīstina jaunu personu ar Oriflame biznesa iespējām un reģistrē viņu savā sadarbības partneru struktūrā.

2. Dalība

- 2.1 Topošo sadarbības partneri sponsorē jau reģistrēts Oriflame sadarbības partneris. Dažos gadījumos Oriflame var reģistrēt topošo sadarbības partneri grupā pēc savas izvēles.
- 2.2 Katram cilvēkam var vienlaikus būt tikai viena tiešā vai netiešā reģistrācija Oriflame kompānijā. Netiešā reģistrācija ir reģistrācija, kas iegūta pierēģistrējot sev piederošu firmu kā Oriflame sadarbības partneri.
- 2.3 Oriflame patur tiesības noraidīt jebkuru līguma iesniegumu vai atkārtotu līguma iesniegumu.
- 2.4 Lai kļūtu par Oriflame sadarbības partneri, kandidātam ir jābūt pilngadīgam. Izņēmuma kārtā, par Oriflame sadarbības partneri var kļūt no 16 gadu vecuma, ar rakstisku likumīgo vecāku vai aizbildņu atļauju.
- 2.5 Sadarbības partnera statuss var tikt piešķirts fiziskai personai, sabiedrībai ar ierobežotu atbildību un partneruzņēmumiem, 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 sadarbības partneris var atsaukt reģistrācijas līgumu ar Oriflame 30 dienu laikā pēc līguma slēgšanas (vai ilgākā laika posmā, ja to nosaka vietējā likumdošana) un pieprasīt veikto maksājumu par reģistrāciju, naudu par nepieciešamo starta komplektu vai produkciju.
- 2.7 Oriflame sadarbības partneris var pārtraukt darbojošos līgumu ar Oriflame jebkurā laikā, pēc tam kad pagājušas 30 dienas pēc līguma slēgšanas, iesniedzot rakstisku paziņojumu. Šajā gadījumā Oriflame nav pienākums veikt naudas atmaksu, kas minēta augstāk esošajā punktā 2.6, izņemot maksu par reģistrāciju.
- 2.8. Oriflame sadarbības partnera dalība beigsies reģistrācijas gadadienā.
- 2.9. Dalību var atjaunot, samaksājot ikgadējo dalības maksu, kas tiek iekļauta pirmajā rēķinā pēc reģistrācijas gadadienas.
- 2.10 Ja Oriflame sadarbības partnera laulātais partneris vēlas pievienoties Oriflame, tad abus laulātos partnerus iespējams reģistrēt kā vienu komandu vai atsevišķi, bet šādā gadījumā sievas (vīra) struktūrā. Ja vīrs (sieva) tiek reģistrēts (-a) atsevišķi, tad līguma laušanas gadījumā, pievienojoties savai laulātajai partnerei (laulātajam partnerim), vienreizējā naudas 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 sadarbības partneri (vai to laulātie draugi) var atsākt darbību Oriflame saskaņā ar šādiem Noteikumiem:
- a) ja sadarbības partneris ir izstājies no Oriflame, uzrakstot iesniegumu, un no tā brīža ir pagājuši vismaz 6 mēneši;
- b) pamatojoties uz iepriekšminēto, jaunajā iesniegumā jānorāda, ka reiz jau esat bijis Oriflame sadarbības partneris;
- c) bijušais Oriflame sadarbības partneris var atsākt darbību Oriflame nekavējoties un neinformējot par to, ka reiz jau bijis Oriflame sadarbības partneris, ja viņa iepriekšējā darbība beigusies neaktivitātes (terminācijas) dēļ (nav bijuši pasūtījumi 12 mēnešus).
- 2.12 Oriflame ir tiesības terminēt Oriflame sadarbības partneri par Ētikas kodeksa un Darbības noteikumu pārkāpšanu.
- 2.13 Oriflame ir tiesības uz laiku līdz pat 12 mēnešiem ar tūlītēju efektu apturēt Oriflame sadarbības partnera statusu, kamēr notiek izmeklēšana par Noteikumu pārkāpšanu.
- 3. Sponsorēšanas līniju saglabāšana**
- 3.1 Oriflame sadarbības partneriem, kas jau ir reģistrēti kā Oriflame sadarbības partneri, ir tiesības vēlreiz reģistrēties citā sponsorēšanas līnijā tikai tad, ja viņi **atsakās no** Oriflame sadarbības partnera statusa un iesniedz jaunu pieteikumu reģistrācijai saskaņā ar Oriflame sadarbības partneru atkārtotas reģistrēšanās noteikumiem (skat. 2.11 punktu). Šajā gadījumā viņi atsakās arī no savas izveidotās Grupas, kura tiek novirzīta viņu sākotnējam Sponsoram.
- 3.2 Mainīt Oriflame sadarbības partnera statusu no viena cilvēka uz otru iespējams tikai īpašos gadījumos ar Oriflame piekrišanu un pēc kompānijas ieskatiem.
- 3.3 Oriflame sadarbības partneris savu statusu var nodot tālāk saviem tuvākajiem radniekiem ar Oriflame piekrišanu un pēc kompānijas ieskatiem. Pirms tam ir jānosūta lūguma vēstule Oriflame. Oriflame sadarbības partneris, kas ir nodevis savu statusu citam atbilstoši šim noteikumam, var no jauna kļūt par Oriflame sadarbības partneri, ja ir pagājuši vismaz seši mēneši, kopš Oriflame sadarbības partnera nodošanas.

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

3.5 Oriflame sadarbības partnera grupas vai grupas daļas pārvietošana nav atļauta.

4. Oriflame sadarbības partnera pienākumi Vispārīgi pienākumi

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

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

Pienākumi pret klientiem

4.3 Oriflame sadarbības partneri nedrīkst izmantot maldinošas vai negodīgas pārdošanas metodes.

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

4.5 Oriflame sadarbības partneriem saviem klientiem ir jāsniedz precīza un pilnīga informācija par produktiem un cenām un, ja nepieciešams, arī pēc maksas nosacījumiem; apmaksas nosacījumiem; reģistrācijas atteikuma periodu, tajā skaitā atgriešanas politiku; garantijas nosacījumiem; pēc pārdošanas pakalpojumu sniegšanu un piegādes termiņiem. Oriflame sadarbības partneriem ir jāsniedz precīzas un saprotamas atbildes uz visiem klientu jautājumiem.

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

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

4.8 Oriflame sadarbības partneri nedrīkst izmantot nepatiesas, novecojušas vai citādi nepiemērotas atsauksmes, kas nav saistītas konkrētajiem piedāvājumiem vai kas var maldināt klientu.

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

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

4.11 Oriflame sadarbības partneriem, personīgi, telefoniski vai elektroniski sazinoties ar klientiem, ir jāievēro pieklājības normas un saziņai jāizvēlas saprātīgs laiks, lai izvairītos no ielašanās klienta personīgajā dzīvē. Ja klients pieprasa pārtraukt demonstrāciju vai prezentāciju, Oriflame sadarbības partnerim ir jāievēro klienta prasība.

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

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

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

4.15 Oriflame sadarbības partnerim ir laicīgi jāizpilda un jāpiegādā klienta pasūtījumi.

Pienākumi pret citiem Oriflame sadarbības partneriem

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

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

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

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

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

4.20 Oriflame saviem Oriflame sadarbības partneriem nenosaka minimālā pasūtījuma apjomu nedz pēc summas, nedz pēc apjoma, tāpat arī Oriflame sadarbības partneri nedrīkst mudināt vai piespiest Oriflame sadarbības partnerus, kurus viņi sponsorē, pasūtīt produkciju no sevis, noteikt minimālā pasūtījuma apjomu un piespiest veidot produkcijas uzkrājumus. Visiem Oriflame sadarbības partneriem ir tiesības pasūtīt produkciju jebkurā daudzumā tieši no Oriflame, taču pasūtījuma apstrādes un piegādes izmaksas var atšķirties atkarībā no pasūtījuma izmēra. Katram Oriflame sadarbības partnerim ir tiesības izlemt, vai viņš/ viņa vēlas turēt produkcijas krājumus mājās, izvērtējot gaidāmo pārdošanas apjomu/pieprasījumu. Oriflame sadarbības partneri nedrīkst pieprasīt vai mudināt citus Oriflame sadarbības partnerus iegādāties nesamērīgi daudz produktu vai pārdošanas palīgmateriālu, lai veidotu produkcijas uzkrājumu. Oriflame sadarbības partneri nedrīkst veidot lielāku produkcijas uzkrājumu, nekā viņi varētu pamatoti pārdot vai patērēt.

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

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

4.23 Oriflame sadarbības partneri nedrīkst nepatiesi nomelnot citu kompāniju produktus, pārdošanas metodes un mārketinga plānus vai jebkuru citu kompāniju iezīmi.

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

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

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

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

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

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

4.30 Oriflame Oriflame sadarbības partneris nedrīkst iesaistīties sociālo tīklu diskusijās, kuras cilvēkus ved maldināšanā par kompāniju, produkciju, servisu, kas varētu kaitēt kompānijas reputācijai. Oriflame sadarbības partneru uzvedības principi internetā sīkāk ir izklāstīti 2. pielikumā – Oriflame sadarbības partneru uzvedības noteikumi internetā (2. pielikums).

Citi noteikumi un principi

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

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

5.3 Oriflame sadarbības partneris ir neatkarīgs no Oriflame. Vienīgais nosaukums, ko var lietot uz vizītkartēm, citiem drukātiem materiāliem, vai internetā ir „Neatkarīgs sadarbības partneris”, vai „Oriflame neatkarīgais sadarbības partneris”. Tie kas ir kvalificējušies Menedžera vai Direktora līmenim, var lietot „Neatkarīgais Skaistuma Konsultants – menedžeris” vai „Neatkarīgais Skaistuma Konsultants – Direktors”.

5.4 Reklāmas materiālus, "Dalies un pelni" rekomendācijas saiti, un mobilās aplikācijas, ko nodrošina Oriflame, drīkst izmantot tā, kā tas ir norādīts, bez iepriekšējas piekrišanas. Oriflame sadarbības partneri nedrīkst reģistrēt vai uzturēt vietni vai mājaslapu ar domēna nosaukumu, kurā iekļauts vārds "Oriflame". Oriflame sadarbības partneri var vadīt datu plūsmu uz Oriflame oficiālajām mājaslapām, blogiem un citām vietnēm. Oriflame patur tiesības iepriekš pieprasīt apstiprināt materiālu, kas tiks publicēts. Oriflame sadarbības partneru uzvedības principi internetā sīkāk ir izklāstīti 2. pielikumā – Oriflame sadarbības partneru uzvedības noteikumi internetā (2. pielikums).

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

5.6 Nevienam Oriflame sadarbības partnerim 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, video, fotogrāfijas, mūziku un dizainu aizsargā autortiesības. Nevieni bez rakstiskas Oriflame atļaujas nedrīkst kopēt, pavairot pa daļām vai pilnībā. Ja ar autortiesībām aizsargātais materiāls tiek likumīgi izmantots, tad atsauc uz Oriflame autortiesībām ir jānorāda skaidri redzamā un nepārprotamā veidā.

5.8 Nevieni Oriflame sadarbības partneris nedrīkst pārdot, pirkt, rādīt vai izstādīt Oriflame produkciju mazumtirdzniecības vietās, internetveikalā vai izsoļu vietnēs.. 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 programmatūra – tiek aizsargāts, 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. Oriflame sadarbības partnerim jāierobežo gala patērētājiem sūtīto reklāmas e-pastu daudzums, lai katrs individuālais saņēmējs nesaņemtu vairāk kā vienu e-pasta vēstuli nedēļā. Šādas vēstules nedrīkst sūtīt Oriflame vārdā, tāpēc sūtītājs uzņemas pilnu atbildību par to saturu.

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

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

5.13 Oriflame ir tiesības jebkurā laikā samazināt jebkuru Oriflame sadarbības partnerim izmaksājamo peļņu vai bonusu, lai nosēgtu Oriflame sadarbības partnera laikā neapmaksāto kredītu.

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

5.15 Oriflame sadarbības partnera sadarbības ar Oriflame līguma laušanas gadījumā, Oriflame piekrist:

(a) atpirkt produktus no Oriflame sadarbības partnera, ja visi turpmāk minētie nosacījumi ir izpildīti:

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

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

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

6. Direktoru un augstāku titulu tiesības un pienākumi

Papildus iepriekšminētajiem Oriflame sadarbības partneru Noteikumiem, kas jāievēro gan Oriflame sadarbības partneriem, gan Direktoriem, ir izstrādāti īpaši noteikumi Oriflame Direktoriem un augstākiem tituliem. Jebkuram īpašo Noteikumu pārkāpumam seko tūlītēja Direktora vai Oriflame sadarbības partnera privilēģiju pārtraukšana, tajā skaitā peļņas izmaksāšana, vai pat Oriflame sadarbības partnera statusa anulēšana.

6.1 Oriflame Direktoram (un augstākam titulam) katru kataloga periodu ir jārūpējas par savu grupu un tās Oriflame sadarbības partneriem:

- a) sponsorējot savā grupā jaunus Oriflame sadarbības partnerus un nepārtraukti paplašinot savu grupu;
 - b) palīdzot, sniedzot padomus un motivējot Personīgās grupas biedrus;
 - c) rīkojot periodiskas sanāksmes, lai apmācītu un motivētu;
 - d) vadot savas grupas Oriflame sadarbības partneriem biznesa apmācības;
 - e) uzturot pastāvīgu kontaktu, informējot Oriflame sadarbības partnerus par sanāksmju datumiem, tikšanās vietām, jaunumiem produkcijas klāstā, apmācībām utt.;
 - f) piedaloties visos semināros un sanāksmēs;
 - g) sekojot, lai tiktu ievērots Oriflame Ētikas kodekss un Noteikumi.
- Esiet piemērs saviem Oriflame sadarbības partneriem!

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 radnieks. Oriflame kompānijā ir jāiesniedz rakstisks iesniegums ne vēlāk kā 3 mēnešus no nāves brīža, pretējā gadījumā reģistrētā Direktora statuss tiks dzēsts. Skaidrības labad Direktora statusa likumīgajam saņēmējam jāpiekrist un jāievēro noteikumi un nosacījumi, kas attiecas uz Oriflame sadarbības partneriem.

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.

1. pielikums

Komunikācijas vadlīnijas

Uzrunājot klientu/potenciālo Oriflame sadarbības partneri:

Kā vajadzētu rīkoties:

- Identificē sevi un Oriflame;
- Paskaidro komunikācijas mērķi un to, kādus produktus Oriflame piedāvā.
- Mēģini atbildēt uz visiem jautājumiem godīgā, patiesā un saprotamā veidā.
- Sniedz tikai Oriflame apstiprinātu informāciju par produktiem. Sniedz kontaktpersonai norādi uz Oriflame mājaslapu, kur var uzzināt vairāk par produktiem un to iedarbību.
- Ja tev nav zināma atbilde uz jautājumu vai neesi par to pārliecināts, pasaki, ka sazināsies ar Oriflame pārdošanas atbalsta speciālistiem, lai to noskaidrotu. Pēc tam sazinies ar klientu, lai sniegtu atbildi.
- Cieni citu privātumu un citus personīgus ierobežojumus, kas citiem var būt (piemēram, laiks, vieta, vecums, fiziskais stāvoklis).
- Pārtrauc sarunu un dodies projām, ja tev to palūdz.
- Ievāc un/vai uzglabā klientu vai potenciālo klientu personas datus tikai tad, ja tas ir nepieciešams. Izmanto un aizsargā šos personas datus saskaņā ar privātuma un personas datu aizsardzības likumiem.
- Pārdodot Oriflame produktus:
 - Informē klientu par pareizo produktu cenu, maksāšanas nosacījumiem un piegādes laiku;
 - Pārdošanas brīdī nodod klientam rakstisku pasūtījuma

formu; Informē klientu par atteikuma tiesību periodu, kas nosaka, ka noteiktā laika posmā iespējams atcelt pasūtījumu, kā arī par tiesībām atgriezt produktus, kuri ir vēlreiz pārdodami kā nelietoti, un saņemt par tiem naudas atmaksu;

- Informē klientu par Oriflame garantijām, pēc pārdošanas pakalpojumiem un pretenziju izskatīšanas procedūrām.
- Runājot ar potenciāliem Oriflame sadarbības partneriem:
 - Informē, ka faktiskie ienākumi un pārdošanas apjoms dažādiem cilvēkiem atšķiras un ir atkarīgs no pārdošanas prasmēm, ieguldītā laika un līdzekļiem, kā arī citiem faktoriem;
 - Sniedz pietiekami izsmeljošu informāciju, lai viņi varētu pienācīgi izvērtēt peļņas iespējas.

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

Kā nevajadzētu rīkoties:

- Nespied klientu pirkt produktus vai reģistrēties, viņiem ir tiesības atteikties. Ja atstāsi profesionālu iespaidu un būsi izturējies godprātīgi, iespējams, cilvēki pie tevis atgriezīsies.
 - Nepārspīlē, stāstot par produktiem – godīgi pastāsti par savu pieredzi, lietojot produktus, vienmēr atsaucies uz lietošanas instrukciju vai citu Oriflame sniegtu informāciju.
- Nemini pārspīlētos 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 Oriflame sadarbības partneru un/vai potenciālo Oriflame sadarbības partneru personas datus nepareizā veidā vai bez personas piekrišanas.
- Neizmanto salīdzinājumus ar citām kompānijām, ja tie nav balstīti uz faktiem un tos nevar apstiprināt.
- Nedrīkst bojāt citas kompānijas reputāciju un sistemātiski piesaistīt vai pārvilināt tiešos tirgotājus no cita uzņēmuma.
- Nemudini personu iegādāties produktus, sakot, ka persona var samazināt vai atgūt pirkuma cenu, nosūtot pie tevis citus pircējus, kas varētu veikt līdzīgu pasūtījumu.

2. pielikums

Oriflame sadarbības partneru uzvedības noteikumi internetā

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

1. Vispārīgie Noteikumi

Oriflame piedāvā saviem sadarbības partneriem iespēju izmantot "Dalies un pelni" rekomendācijas saiti, 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 Oriflame sadarbības partneriem piedāvāt un pārdot produkciju patērētājiem.

Tāpat arī sadarbības partneri var veidot personīgās lapas, informācijas apmaiņai par viņu darbībām, produkciju un Oriflame biznesa iespējām, bet šie plašsaziņas līdzekļi skaidri liek saprast, ka tās nav Oriflame kompānijas oficiālās mājaslapas. Obligāti ir jābūt redzamai norādei uz individuālās lapas īpašnieku un viņa kontaktinformācijai.

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

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

2. Domēna nosaukums

Sadarbības partneri nedrīkst reģistrēt domēna nosaukumu, kas satur vārdu "Oriflame". Sadarbības partneris 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, 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.
- Sociālo mediju lapu vai grupu nedrīkst saukt par "Oriflame Latvija" ar oficiālo Oriflame attēlu, piemēram, Oriflame logo vai Oriflame oficiālajiem attēliem.

3. Prasības sadarbības partnera mājaslapai

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

- a) Neatkarīgs Oriflame sadarbības partneris vai
- b) Neatkarīgs Oriflame partneris.

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

4. Saturs un atsauces uz Oriflame

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

5. Fotografijas un attēli

Visi materiāli ir aizsargāti ar autortiesību aizsardzības likumu, un Oriflame kompānijai ir ekskluzīvas tiesības to lietošanai. Šīs tiesības nepāriet Oriflame sadarbības partneriem.

- 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 2022.

Jebkādas pretenzijas, kuras trešā puse izvirza pret Oriflame attiecībā uz intelektuālā īpašuma izmantošanas pārkāpumu, ko veicis sadarbības partneris, tiks nodotas sadarbības partnerim.

6. Oriflame logotips

Oriflame logotipu var izmantot formātos, kas atrodami oficiālajās Oriflame tīmekļa vietnēs. Logotipu nedrīkst mainīt vai animēt, un to var izmantot tikai kā lapas galveni vai kājēni, kā arī e-pasta parakstos tā sākotnējā formātā.

7. Dalīšanās sociālajos tīklos

Oriflame atbalsta sadarbības partneru aktivitāti blogos, sociālajos tīklos un līdzīgos 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 dalīšanās funkciju kompānijas oficiālajās lapās, lai atspoguļotu precīzu informāciju un saiti uz avotu.

8. Meklēšanas mārketings

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

- reklāmā vajag būt atspoguļotam, ka to ir radījis neatkarīgs Oriflame sadarbības partneris;
- virsraksts nevar ievest maldināšanā, ka reklāmu oficiāli ir ievietojusi Oriflame kompānija;
- "Oriflame" vai citus ar zīmolu saistītus vārdus, piemēram, "NovAge" vai "Ecollagen," ir aizliegts izmantot kā atslēgas vārdu. Ņemiet vērā, ka Adwords pircējs nes pilnu atbildību par jebkura zīmola izmantošanu.

9. Maksa par apmācībām

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

10. Pārdošana tiešsaistē

Sadarbības partneri Oriflame produkciju tiešsaistē drīkst pārdot, tikai izmantojot Oriflame apstiprinātas aplikācijas.

Neviens sadarbības partneris nedrīkst pārdot Oriflame produkciju internetveikalā vai tiešsaistes tirgošanās vietnēs.

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

GROW
YOUR WAY

ORIFLAME
— S W E D E N —