

A young couple with long blonde and dark curly hair are sitting at a 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 overall mood is warm and positive.

USPJEH NA VAŠ NAČIN

ORIFLAME
— SWEDEN —



GROW
YOUR WAY

Vaš put do uspjeha uz Oriflame

Želimo vam dugo i uspješno putovanje s Oriflameom. Kada gradite svoju karijeru, važno je razumjeti osnove što znači biti Brend partner da biste bili spremni za uspjeh.

Vaše Oriflame putovanje podijeljeno je u tri faze: Brend partner, Menadžer i Direktor. Tijekom tog putovanja, razvijat ćete vještine koje će vam omogućiti ovladavanje trenutnom razinom i pomoći vam postići sljedeću. Ove ćete vještine nadograđivati, a pomoći će vam ostvariti snažnu i dugu karijeru. Tri glavne vještine su: preporuka proizvoda, izgradnja tima i mentorstvo.



Preporuka proizvoda

Kao Brend partneru, vaš je glavni fokus stvoriti naviku redovitog korištenja i preporučivanja proizvoda online kao i osobno, te dijeljenja Oriflame poslovne prilike. Stvaranje snažne digitalne prisutnosti ključ je vašeg uspjeha.



Izgradnja tima

Kao Menadžeru, vaš je glavni fokus proširiti aktivnosti u smjeru izgradnje poslovanja koje ste već uspostavili. To znači da biste trebali nastaviti koristiti proizvode i preporučivati ih velikoj skupini ljudi te aktivno pozivati nove Brend partnere da se pridruže vašem timu.



Mentorstvo

Kao Direktor, vaš je glavni fokus na nastavku modeliranja najboljih praksi koje su vas dovele do ove razine uspjeha. Ovdje je vaš primarni zadatak razvijati Direktore mentorstvom unutar svog tima. To osigurava dugoročni uspjeh vašeg poslovanja.

Podijelite svoj osobni link
za preporuku i zaradite do

30%
od kupnje

Pozovite druge i zaradite
proviziju od kupnje
svog tima



Pomozite drugima da
postignu više titule i dobijte
dodatnih 3% na cjelokupnu
kupnju vašeg tima



Razvijajte svoje vještine
putem besplatne platforme
za e-obuke, kozmetičke
i poslovne treninge



Ostvarite do
30%
popusta na osobne
narudžbe

Dobijte novčane nagrade
kao priznanje za svoja
postignuća



Uživajte u našim vodećim
poslovnim alatima
i aplikacijama



Pratite naš program za
početak poslovanja i brže
ostvarite rezultate



Otkrijte materijale za
društvene mreže koje smo
razvili da bismo vam pružili
podršku



Ljepota vam je važna?

Osjećate strast prema ljepoti i njezi kože? Uživajte u zdravom načinu života zahvaljujući kojemu blistate iznutra? Onda ste na pravom mjestu.

Kada se pridružite Oriflameu, dobivate priliku preporučivati visokokvalitetne proizvode i zarađivati po vlastitim uvjetima. Odlučite sami koliko daleko želite ići – a mi ćemo vas u potpunosti podržavati.

Postanite Oriflame Brend partner već danas!

Preporučiti Oriflame proizvode jednostavno je i zabavno! Ne morate biti stručnjak za ljepotu ili zdravi način života da biste dijelili sadržaj o našim proizvodima i promovirali ih te počeli zarađivati. Ako se želite razvijati i naučiti više o ljepoti, rado ćemo vam pomoći našim besplatnim obukama.

Preporučite prijateljima

Ako volite naše proizvode, zašto ih ne biste preporučivali? Kao Brend partner, možete početi dijeliti svoje preporuke putem vlastitog linka "Podijelite i zaradite" od trenutka kada se pridružite, kao dio vašeg članstva. Oriflame preuzima sve administrativne aktivnosti. Plaćanja kupaca i dostavu prepustite nama! Možete jednostavno podijeliti i preporučiti naše proizvode i zaraditi novac. Što više dijelite, što više VIP kupaca imate, više zarađujete!

Postanite Brend partner

Ako vas zanima ljepota, možete postati Brend partner. Kao Brend partner, imate pristup našim besplatnim obukama koje mogu poboljšati vaše znanje o ljepoti. Moći ćete organizirati radionice njege kože i povećati svoju prodaju predstavljanjem naših proizvoda. Radionicama njege kože i Wellness radionicama možete povećati preporuku i privući vjerne korisnike.





Zaradite i uštedite uz Oriflame

Kao Brend partneru, zajamčeno vam je 20% popusta na kupnju proizvoda za sebe i svoju obitelj ako platite članarinu i obnovu kada dođe vrijeme. Također, možete iskoristiti našu Poslovnu priliku preporukom proizvoda i regrutiranjem po vlastitoj volji i odgovornosti.

Pronalaženje kupaca najbolji je način da zaradite na početku poslovanja. Stoga, Brend partnerima nudimo 20% - 30% popusta na njihove kupnje i narudžbe njihovih VIP kupaca što nazivamo Osobni popust. Kombinacija je to Osobnog popusta i Bonusa na VIP kupce.

Osobni bonus bodovi (OBB)

Svaka narudžba koju ostvarite vi ili vaš VIP kupac ulazi u zbroj vaših Osobnih bonus bodova (OBB). Bonus bodovi (BB) dodjeljuju se svakom pojedinačnom proizvodu na temelju njegove cijene za kupce, a za više informacija pogledajte Pojmovnik. OBB predstavlja ukupni zbroj BB sakupljenih vašim osobnim narudžbama vas kao Brend partnera i vaših VIP kupaca u određenom katalogskom periodu.

OBB raspon	Osobni popust
0 - 99 OBB	20%
100 - 219 OBB	25%
220 OBB i više	30%

Osobni popust

Osobni popust sastoji se od zajamčenog trenutnog popusta i Popusta za vjernost (PV). Svaki registrirani Brend partner ima pravo na zajamčeni trenutni popust od 20% za bilo koju vrijednost osobne narudžbe proizvoda. Dodatnih 5% ili 10% popusta moguće je ostvariti ovisno o ukupnom volumenu OBB razine. Dodatni PV može se koristiti za buduće narudžbe.

Kako to funkcionira?

- Na kraju katalogskog perioda, ukupna stopa Osobnog popusta izračunava se na temelju vašeg postignutog OBB raspona.
- Trenutni popust od 20% za osobne narudžbe dostupan je odmah u aktualnom katalogskom periodu.
- Dodatnih 5% ili 10% je potencijalni PV, izračunat kao razlika između postignute stope Osobnog popusta (20%, 25% ili 30%) i trenutnog popusta od 20%.
- Potencijalni PV može se iskoristiti u sljedećem katalogskom periodu kada ponovno ostvarite narudžbu. Vaš PV ne smije prelaziti 50% vaše stvarne osobne narudžbe.
- Vaš PV vrijedit će tijekom sljedećeg katalogskog perioda i isteći će po završetku tog perioda.



OBB raspon	Trenutni popust	Popust vjernosti	Ukupni Osobni popust
0 - 99 OBB	20%	0%	20%
100 - 219 OBB	20%	5%	25%
220 OBB i više	20%	10%	30%

Primjer: Osobni popust

Naručili ste u vrijednosti 200 € tijekom jednog katalogskog perioda uz 25% PDV-a. Volumen vaših OBB je 128. Imate 20% zajamčenog trenutnog popusta i također dobivate dodatnih 5% kao Popust za vjernost. To znači da ćete dobiti 10 € popusta koji ćete potrošiti u sljedećem katalogskom periodu, uz redovni popust od 20%.

Bonus na VIP kupce

Kao dio vašeg osobnog bonusa, dobit ćete Bonus na VIP kupce za svaku narudžbu svojih VIP kupaca. Bonus na VIP kupce kreće se od 20% do 30% vrijednosti narudžbe, ovisno o vašim OBB.

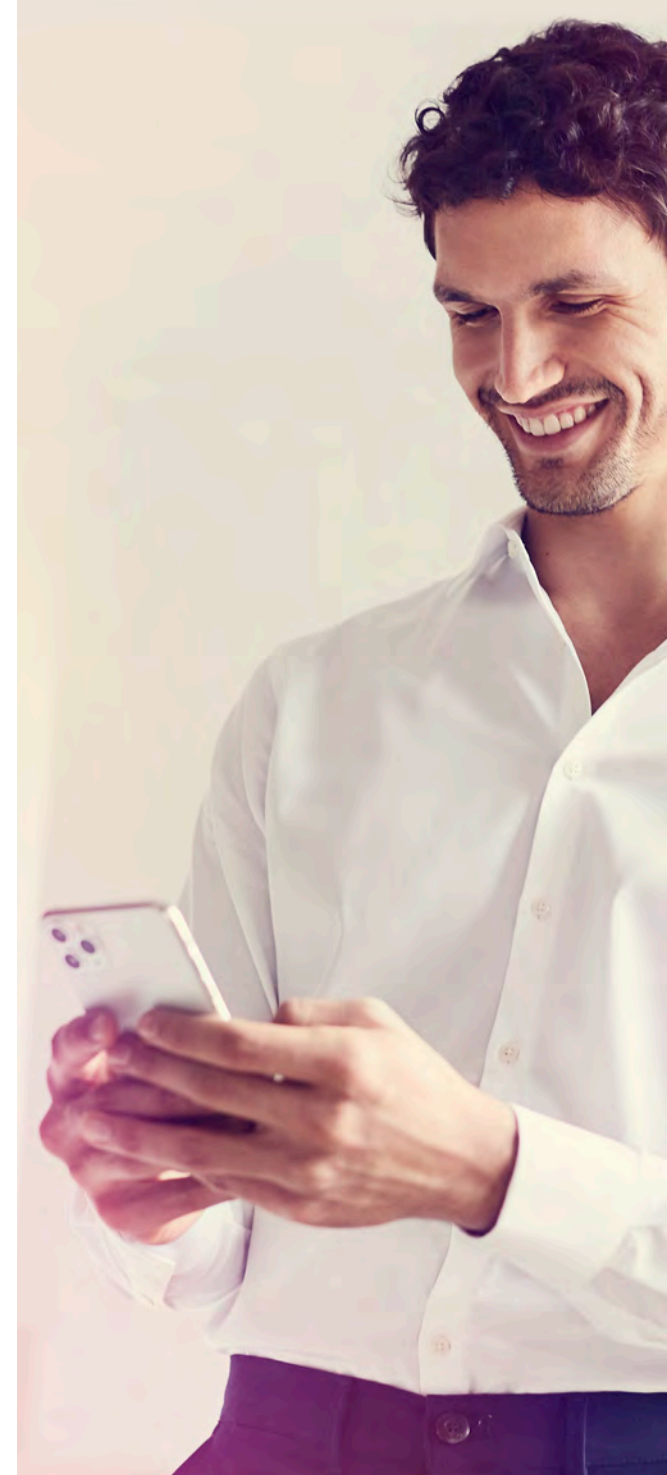
Kako to funkcionira?

Na kraju svakog katalogskog perioda, vaš Bonus na VIP kupce izračunava se na temelju ukupne vrijednosti narudžbi vaših VIP kupaca, bez PDV-a. Što više VIP kupaca imate online i što više naručuju, to ćete dobiti veći postotak i iznos. Bonus na VIP kupce isplaćuje se kao dio provizije prema Planu uspjeha na početku sljedećeg katalogskog perioda.

OBB raspon	Bonus na VIP kupce
0 - 99 OBB	20%
100 - 219 OBB	25%
220 OBB i više	30%

Primjer: Bonus na VIP kupce

Bili ste vrlo aktivni na društvenim mrežama i privukli ste 5 VIP kupaca. Registrirali su se kao VIP kupci i svaki je naručio proizvode za njegu kože za 80 €. Vrijednost njihovih narudžbi iznosila je 400 €. Vaš ukupni Bonus na VIP kupce, s obzirom na 25% PDV-a, za taj katalogski period iznosi 96 € izračunato kao $(400 € - 25\% \text{ PDV}) \times 30\%$.



Dijeljenje poslovne prilike

Želite li postati uspješan Oriflame Lider? Osmislili smo putovanje u obliku procesa usko povezanog s vašim razvojem. Ovo su 3 faze Oriflame putovanja:

Brend partner:

Brend partner možete postati registracijom. Kada platite naknadu za članstvo te kasnije naknadu za obnovu članstva, imate pravo na sve pogodnosti Brend partnera. Primarni fokus Brend partnera trebao bi biti na korištenju i uživanju u proizvodima te preporuci i pozivanju drugih da se pridruže Oriflameu.

Kao Brend partner, gradite svoje samopouzdanje ponavljanjem uspjeha. Brend partneri također mogu naručiti proizvode za sebe i svoju obitelj uz zajamčeni trenutni popust od 20%.

Menadžer:

Sljedeća faza na vašem Oriflame putovanju je postati Menadžer. Glavni fokus Menadžera je podučavati svoju strukturu kako postati uspješan Brend partner preporukom i pozivanjem drugih da se pridruže i preporučuju. Menadžer vodi primjerom preporučujući i pozivajući druge na preporuku. Što više raste vaš tim, više vremena provodite obučavajući svoju mrežu Brend partnera.

Direktor:

Sljedeći korak je postati Direktor, s primarnim fokusom na izgradnju i obuku Menadžera i drugih Direktora. No, još uvijek je važno voditi primjerom i ispunjavati uloge Brend partnera i Menadžera, pozivajući druge da se pridruže i preporučuju, te osnovne aspekte izgradnje Menadžera. Samo je nebo granica!

Tablica prikazuje procjenu vašeg uloženog vremena tijekom putovanja

	Brend partneri	Menadžeri	Direktori
Uloženo vrijeme	1-5 sati tjedno	6-15 sati tjedno	16+ sati tjedno
Preporuka	Učenje	Podučavanje i nastavak rada	Podučavanje i nastavak rada
Regutiranje	Učenje	Podučavanje i nastavak rada	Podučavanje i nastavak rada
Izgradnja timova	-	Učenje	Podučavanje i nastavak rada
Mentorstvo	-	-	Učenje i podučavanje

Unilevel bonus (UB)

Kao nagradu za dijeljenje Poslovne prilike pozivanjem drugih da se pridruže i kupuju, ostvarujete pravo na Unilevel bonus na temelju narudžbi vaše mreže. Ovaj bonus možete dobiti već od prve narudžbe vašeg prvog člana. Što je vaša mreža veća i što više narudžbi ostvaruju, to će vaš Unilevel bonus biti veći. Kada dosegnete više titule, vaš Unilevel bonus će se povećati u postotcima i razinama na kojima se isplaćuje.

Veličinu vaše mreže određuju svi Brend partneri u vašoj strukturi, što znači vi i svi ispod vas na svim razinama niže.

Unilevel bonus temelji se na Biznis volumenu (BV) pet razina ispod vas u vašoj strukturi. Za izračun BV pogledajte Pojmovnik. Razina je pozicija koju Brend partner ima u odnosu na drugog Brend partnera.

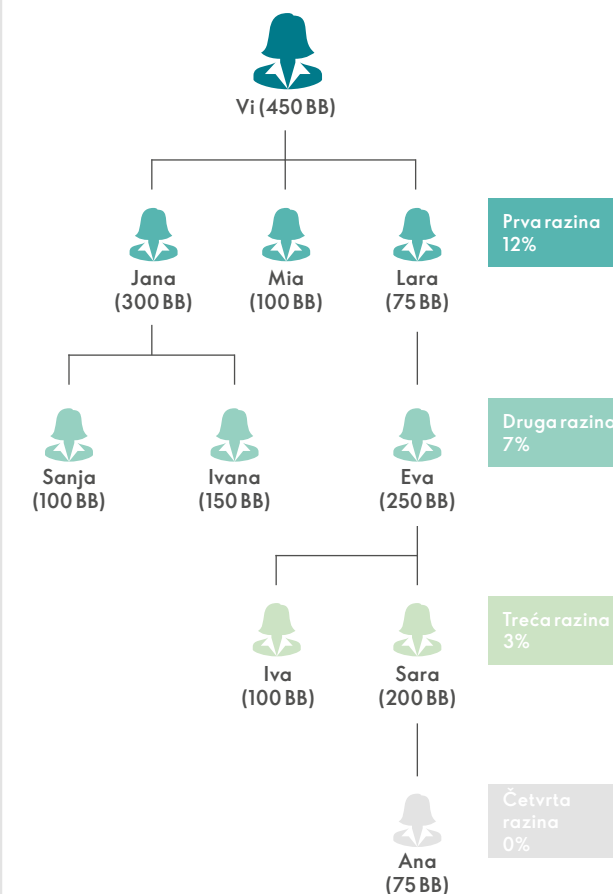
Primjer: Unilevel % na Brend partnere prve razine

Titule	Unilevel % na Brend partnere prve razine
Brončani Brend partner	8%
Srebrni Brend partner	9%
Zlatni Brend partner	10%
Platinasti Brend partner	11%
Tim menadžer	12%

Primjer: Unilevel bonus

Registrirali ste tri Brend partnera. Oni su počeli zarađivati putem linka Podijelite i zaradite, a neke od svojih prijatelja registrirali su kao Brend partnere. U ovom primjeru, imate tri kvalificirane grupe za bonus i ukupne Bonus bodove strukture (BBS), čime postižete titulu Tim menadžer tako da dobivate Unilevel bonus do treće razine Brend partnera. Vaš ukupni Unilevel bonus bit će 101 €* (za više informacija o tome kako izračunati svoju zaradu, pogledajte naše module e-obuke). Pogledajte tablicu na stranici s naslovom "Kako se kvalificirati" i saznajte više o postotcima Unilevel bonusa.

* Za potrebe izračuna ovog primjera 1BB = 1BV = 1€.





Mentoriranje tima

Kao što je ranije spomenuto, fokus Direktora treba prvenstveno biti na razvoju Menadžera i Direktora. Zbog toga je mentorstvo ključ za razvoj održivog Oriflame poslovanja. Kao nagradu za razvoj vašeg tima i izgradnju Menadžera i Lidera, dobit ćete Generacijski bonus.

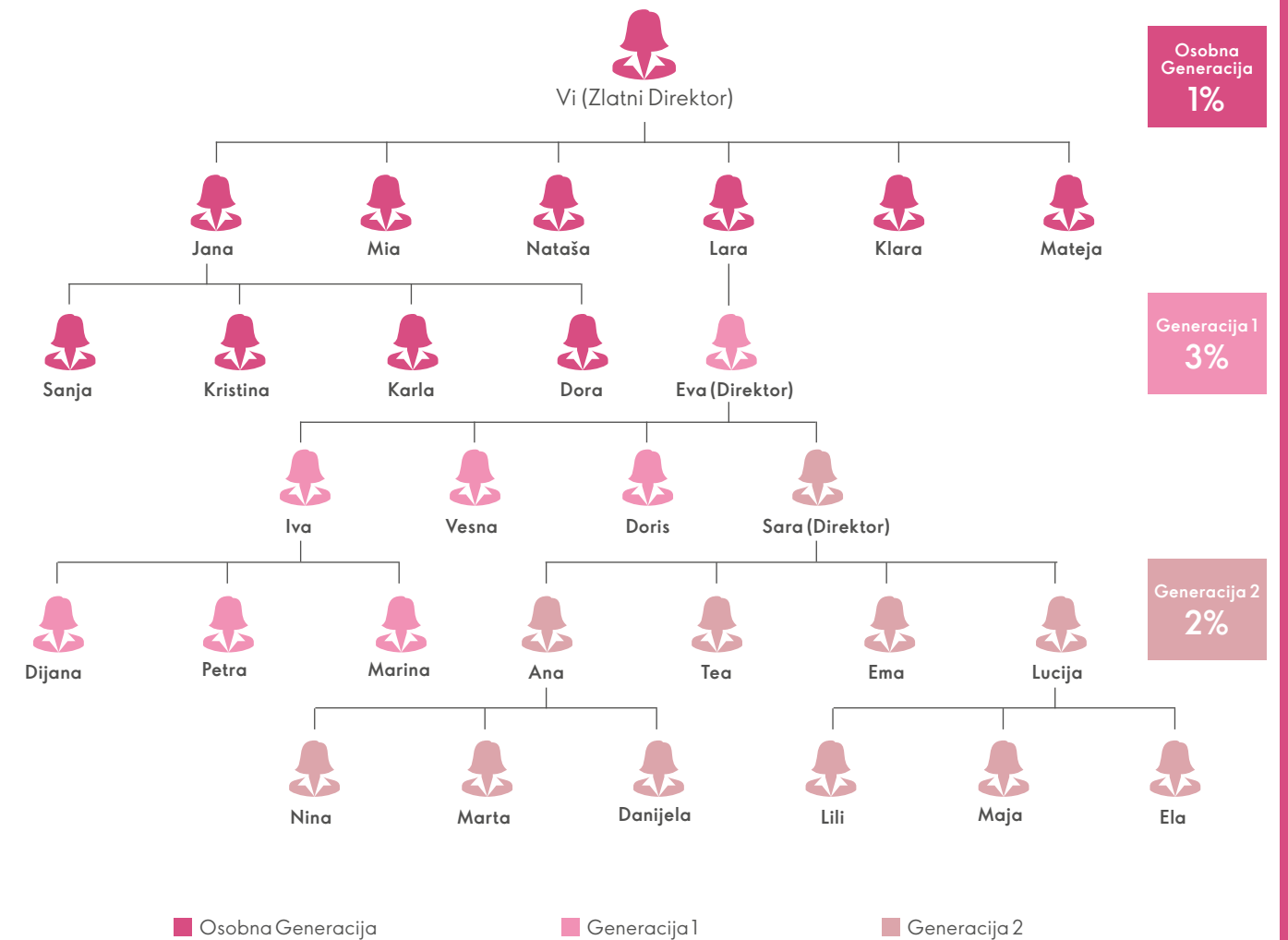
Generacijski bonus (GB)

Napredak vašeg tima otvara vam potpuno novu grupu bonusa. Kada dostignete titulu Direktor, ostvarujete pravo na Generacijske bonuse, povrh svih vaših drugih zarada. Kada imate titulu Direktor ili višu, dobit ćete dodatni bonus od 1% od BV vaše Osobne Generacije. Kada ste Zlatni Direktor ili viši, zaradit ćete GB od Generacija Direktora ispod vas.

Što višu titulu imate, na više Generacija će se obračunati ovaj bonus. On može dosezati do pet Generacija u dubinu, što može podrazumijevati jako veliki broj ljudi. Dobivate GB povrh Unilevel bonusa i uobičajeno je da se ovi bonusi preklapaju. Generacija je grupa koja se formirala u strukturi Brend partnera, počevši od Brend partnera u njegovoj strukturi koji ima Karijernu titulu Direktor ili višu i koja uključuje sve ispod njega, do, (ali izuzimajući) sljedećeg s Karijernom titulom Direktor ili višom.

Primjer: Vaše mentorstvo

Nastavljajući preporučivati i pozivajući druge da se pridruže i preporučuju, dajete primjer svojoj strukturi. Naučili ste kako se istaknuti u obje vještine i sada ste u mogućnosti podučavati i trenirati svoju strukturu. To dovodi do njihovog rasta, pa će napredovati u Direktore. Sada ćete zaraditi 1% više na cijelu svoju Osobnu grupu i 3% više na cijelu Evinu Generaciju, koja je vaša Generacija prve razine. Vaš je cilj sada doći do titule Safirni Direktor. Čim to postignete, imat ćete pravo na dodatnih 2% na cijelu Sarinu Generaciju, vašu Generaciju druge razine (pogledajte naše module e-obuke za dodatne informacije o tome kako izračunati svoju zaradu). Pogledajte tablicu na str. "Kako se kvalificirati" da biste saznali više o postotcima Generacijskog bonusa.



Kvalifikacije i nagrade

Oriflame je kreirao sustav koji vam olakšava razumijevanje i objašnjenje titula. Sustav promovira stabilnost tima unutar vašeg tima i vaš uspjeh.

Status za isplatu:

Vaš status za isplatu određuje što ćete zaraditi. Temelji se na rezultatima u aktualnom kataloškom periodu i stoga može varirati. Vaš Status za isplatu bit će određen titulom koju imate na zatvaranju kataloškog perioda. Status za isplatu je privatna, poznat je samo vama i vašoj gornjoj liniji te ga ne komunicirate s drugim Brend partnerima.

Karijerna titula:

Vaša Karijerna titula ne mijenja se često i koristi se za priznanja i Generacijski bonus. To je titula koju ne prezentirate svome timu. Kada prvi puta dođete do nove Karijerne titule, ona stupa na snagu od prvog dana kataloškog perioda u kojemu je postignuta.

Održavanje Karijerne titule:

U ranijem dijelu vašeg putovanja, kada imate Brend partnera s titulom Senior tim menadžer, vaš Status za isplatu se može razlikovati ovisno o svakom kataloškom periodu, ali vaša Karijerna titula ostat će ista. Kada postignete titulu višu od Senior tim menadžer, morat ćete zadržati svoj rezultat u najmanje 4 od 9 kataloških perioda da biste zadržali Karijernu titulu, ili ćete je izgubiti dok je ponovno ne zaradite. To možete ponovno učiniti tako što ćete postići Status za isplatu koji odgovara vašoj željenoj Karijernoj tituli u 4 od 9 kataloških perioda.

Jednokratna novčana nagrada:

Kada prvi put dostignete Karijernu titulu Direktor ili višu, ostvarujete pravo na novčanu nagradu. To je jednokratni bonus podijeljen na dvije isplate. Prvi dio isplaćuje se u vrijeme inicijalne promocije, a drugi kada se ponovo kvalificirate za istu (ili višu) Karijernu titulu tijekom svog prvog perioda ponovne kvalifikacije. Ako budete dostigli višu Karijernu titulu dok se još uvijek kvalificirate za isplatu za nižu, moći ćete zaraditi obje jednokratne novčane nagrade.



Primjer: Vaša titula

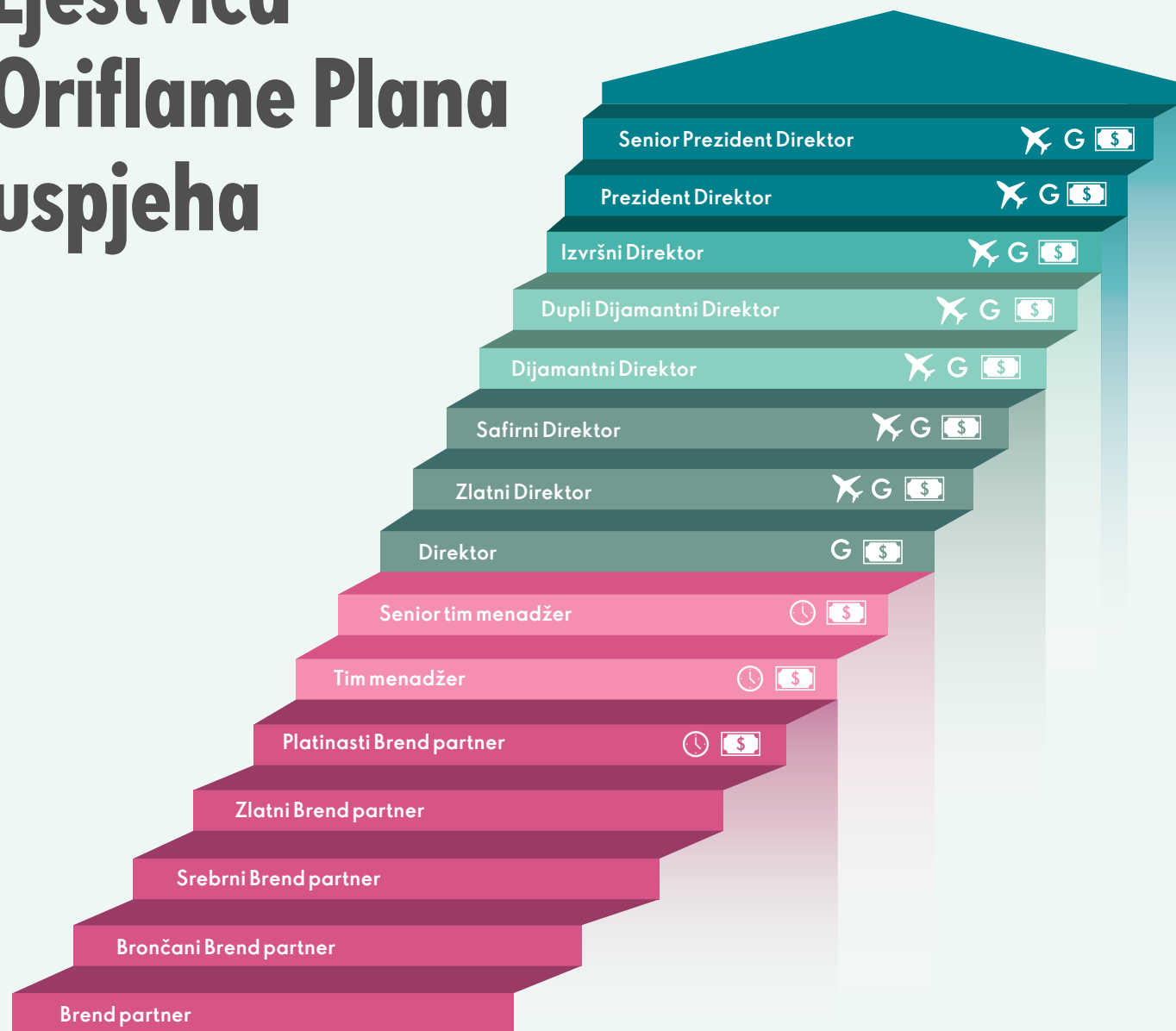
Tijekom 17-kataloškog sustava, prvi puta ste promovirani u Zlatnog Direktora. Da biste zadržali svoju Karijernu titulu, bit će potrebno da i vaš Status za isplatu također bude Zlatni Direktor tijekom 4 od 9 kataloških perioda. Kataloški period u kojemu ste promovirani već se računa.

U ovom primjeru, vaš Status za isplatu odgovara vašoj Karijernoj tituli Zlatni Direktor u 5 od 9 kataloških perioda. To znači da ćete svoju titulu Zlatni Direktor zadržati na otvaranju Kataloškog perioda 9 (C9). Od zatvaranja C9, uvijek ćemo gledati posljednjih 9 kataloških perioda unatrag, kao stalnu bazu.

Čestitamo, dobili ste punu jednokratnu novčanu nagradu! Dobili ste 750 € zajedno s vašim bonusima iz C17 i još 750 € s vašim bonusima iz C5.

Kataloški period	C16	C17	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10
Status za isplatu	Direktor	Zlatni Direktor (1. puta)	Direktor	Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Direktor	Direktor	Zlatni Direktor	Direktor	Direktor
Karijerna titula	Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor	Zlatni Direktor

Ljestvica Oriflame Plana uspjeha



6 činjenica o Oriflame karijernim titulama

1. Kada se prvi puta ikada kvalificirate za novu Karijernu titulu, ta titula karijere vrijedi od prvog dana kataloškog perioda u kojemu je postignuta.
2. Ako imate titulu Senior tim menadžer ili nižu, zadržat ćete istu Karijernu titulu bez potrebe za ponovnom kvalifikacijom, sve dok ste aktivni. Vaš Status za isplatu razlikovat će se ovisno o rezultatima u svakom kataloškom periodu.
3. Za titulu Direktor ili višu, zadržat ćete istu Karijernu titulu tijekom 9 kataloških perioda (uključujući kataloški period u kojemu ste je prvi puta postigli). Tijekom ovog perioda, trebate postići Status za isplatu tijekom 4 od 9 kataloških perioda gledajući unatrag, aktualni kataloški period plus prethodnih 8. To će ostati kao stalni parametar s 9 kataloških perioda kao osnovom.
4. Ako Direktor ili viši status ne uspije ponovno se kvalificirati za svoju Karijernu titulu tako što nije postigao Status za isplatu u najmanje 4 od 9 kataloških perioda, tada će njegova Karijerna titula biti ona najviša za koju se kvalificirao najmanje 4 puta tijekom tih 9 kataloških perioda, ali ne niža od Senior tim menadžer.
5. Brend partneri koji su jednom stekli Karijernu titulu Direktor ili višu i kasnije je izgubili, moraju ponovo postići taj Status za isplatu u najmanje 4 od 9 kataloških perioda, a prije nego što ponovno budu unaprijeđeni u tu Karijernu titulu sljedeći puta. Tijekom ovog perioda, oni će i dalje biti plaćeni prema statusu za koji se kvalificiraju, što znači da mogu imati Status za isplatu viši od njihove Karijerne titule.
6. To znači da možete biti ponovno kvalificirani ili izgubiti više od jedne titule istovremeno, ovisno o najvišem Statusu za isplatu koji ste postigli 4 puta tijekom prethodnih 9 kataloških perioda.

Pogledajte naše module e-obuke za dodatne informacije o tome kako se kvalificirati za titule.

Vašu titulu određuje kombinacija faktora

Osobni bonus bodovi (OBB):

Predstavljaju ukupni zbroj BB prikupljenih od vaših osobnih kupnji kao Brend partnera i vaših VIP kupaca.

Kvalificirana grupa za bonus:

Kvalificirana grupa za bonus je grupa s najmanje jednim Brend partnerom kvalificiranim za bonus (100 OBB ili više) bilo gdje u grupi. Može biti beskonačno u dubinu.

Kvalificirana grupa za titulu:

Kvalificirana grupa za titulu (na primjer Direktorska kvalificirana grupa) je grupa koja ima najmanje jedan Status za isplatu negdje u ovoj grupi. Može biti beskonačno u dubinu.

Bonus bodovi strukture (BBS):

BBS su ukupni zbroj svih OBB koje su sakupili svi Brend partneri u strukturi Brend partnera, beskonačno u dubinu. BBS predstavljaju ukupne BB cjelokupne mreže.

Pravilo naj snažnije grupe:

Ne više od 50% zahtijevanih BBS za titulu može doći iz vaših OBB ili iz bilo koje pojedinačne grupe. Ovo pravilo pomaže vam izgraditi čvrstu i zdravu strukturu sa snažnom kupnjom u svim grupama.

BB Osobne generacije:

Za titulu Direktor i više, uvijek morate imati minimalnu razinu BB u svojoj Osobnoj generaciji. Ovo vas pravilo potiče da nastavite razvijati nove Lidere u svojoj Osobnoj generaciji.

Novi Direktor+ Generacije (NDG):

Najmanje jednom na svakih 17 kataloških perioda, kao Izvršni direktor ili viši, morate imati nekoga tko će biti promoviran u Direktora po prvi puta, iz vaše Osobne generacije. Nije potrebno da to bude Direktorska grupa već da samo netko postigne taj status prvi puta. Ovo vam omogućuje da nastavite razvijati svoj tim za dugoročni uspjeh.

Potpune opise pronađite u Pojmovniku.

Kako se kvalificirati?

U tablicama možete saznati o različitim uvjetima koje trebate ispuniti za titule, Unilevel bonuse i Generacijske bonuse.

Titule:

	Titule	Osobni bonus bodovi (OBB)	Bonus bodovi strukture (BBS)	Pravilo najznačajnije grupe	Bonus bodovi Osobne Generacije	Kvalificirane grupe za bonus	Kvalificirane grupe za titulu	Novi Direktor (svakih 17 kataloških perioda)
Direktori	Senior Prezident Direktor	300	700 000	350 000	3000	8	5 Direktora+ i 3 Safirna Direktora+	1
	Prezident Direktor	300	320 000	160 000	3000	8	6 Direktora+ i 2 Safirna Direktora+	1
	Izvršni Direktor	300	160 000	80 000	3000	8	7 Direktora+ i 1 Safirni Direktor+	1
	Dupli Dijamantni Direktor	300	80 000	40 000	3000	6	6 Direktora+	-
	Dijamantni Direktor	300	40 000	20 000	3000	4	4 Direktora+	-
	Safirni Direktor	300	22 000	11 000	3000	4	2 Direktora+	-
	Zlatni Direktor	300	12 500	6 250	3000	4	1 Platinasti Brend partner+ i 1 Direktor+	-
	Direktor	300	7 000	3 500	3000	4	2 Platinasta Brend partnera+	-
Menadžeri	Senior tim menadžer	300	3 500	-	-	4	1 Srebrni Brend partner+ i 1 Platinasti Brend partner+	-
	Tim menadžer	250	1 800	-	-	3	2 Srebrna Brend partnera+	-
Brend partner	Platinasti Brend partner	200	1 000	-	-	-	-	-
	Zlatni Brend partner	150	500	-	-	-	-	-
	Srebrni Brend partner	125	300	-	-	-	-	-
	Brončani Brend partner	100	200	-	-	-	-	-
	Brend partner	-	-	-	-	-	-	-

Unilevel bonusi:

	Titule	1. razina	2. razina	3. razina	4. razina	5. razina
Direktori	Senior Prezident Direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Prezident Direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Izvršni Direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Dupli Dijamantni Direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Dijamantni Direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Safirni Direktor	12%	9%	5%	2%	1%
	Zlatni Direktor	12%	9%	5%	2%	-
Direktor	12%	9%	5%	2%	-	
Menadžeri	Senior tim menadžer	12%	8%	4%	-	-
	Tim menadžer	12%	7%	3%	-	-
Brend partner	Platinasti Brend partner	11%	6%	-	-	-
	Zlatni Brend partner	10%	5%	-	-	-
	Srebrni Brend partner	9%	-	-	-	-
	Brončani Brend partner	8%	-	-	-	-
Brend partner	-	-	-	-	-	

Generacijski bonusi:

	Titule	Osobna Generacija	Direktor+ Generacija 1	Direktor+ Generacija 2	Direktor+ Generacija 3	Direktor+ Generacija 4	Direktor+ Generacija 5
Direktori	Senior Prezident Direktor	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Prezident Direktor	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Izvršni Direktor	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Dupli Dijamantni Direktor	1%	3%	2%	1%	1%	-
	Dijamantni Direktor	1%	3%	2%	1%	-	-
	Safirni Direktor	1%	3%	2%	-	-	-
	Zlatni Direktor	1%	3%	-	-	-	-
Direktor	1%	-	-	-	-	-	
Menadžeri	Senior tim menadžer	-	-	-	-	-	-
	Tim menadžer	-	-	-	-	-	-
Brend partner	Platinasti Brend partner	-	-	-	-	-	-
	Zlatni Brend partner	-	-	-	-	-	-
	Srebrni Brend partner	-	-	-	-	-	-
	Brončani Brend partner	-	-	-	-	-	-
	Brend partner	-	-	-	-	-	-

Pojmovnik

AKTIVNI BREND PARTNER

Brend partner s Osobnim bonus bodovima u određenom kataloškom periodu. Osobni bonus bodovi generiraju se vlastitim narudžbama Brend partnera i vlastitim narudžbama pridruženih VIP kupaca.

AKTIVNOST

Udio članova (izražen u %) koji su ostvarili Osobne bonus bodove u aktualnom kataloškom periodu.

BONUSI

Bonusi su nagrada koja se može postići dijeljenjem poslovne prilike s drugima, njihovim regrutiranjem, i razvojem Lidera.

BONUS BODOVI (BB)

Svaki Oriflame proizvod nosi određeni iznos BB-a na temelju njegove cijene. Proizvodi s većom cijenom i setovi nose više BB-a. Bonus bodovi se izračunavaju dijeljenjem BV s omjerom BV/BB. Omjer BV/BB usklađuje se s uvjetima na tržištu. Važeća vrijednost omjera BV/BB može se pronaći na Oriflame internet stranici nakon prijave, s dvije varijacije BB-a za dvije grupe proizvoda (kozmetika i Wellness proizvodi kao prva grupa te dodaci).

KVALIFICIRANI BREND PARTNER ZA BONUS

Brend partner kvalificiran za bonus je Brend partner koji je ostvario 100 OBB u jednom kataloškom periodu. Ne postoje uvjeti za osobnu narudžbu, tako da se Brend Partner može kvalificirati za bonus čak i ako nije ostvario ni jednu osobnu narudžbu dok je uvjet od 100 OBB ispunjen narudžbama njegovih VIP kupaca.

KVALIFICIRANA GRUPA ZA BONUS

Grupa kvalificirana za bonus je grupa s najmanje jednim kvalificiranim Brend partnerom za bonus (100 OBB ili više) bilo gdje u grupi (može biti beskonačno u dubinu).

BIZNIS VOLUMEN (BV)

Ukupna vrijednost kupljenih proizvoda uz maksimalni osobni popust do 30%, umanjena za PDV i druge poreze. Iznos vaših bonusa izračunat će se kao postotak ukupnog BV-a. Postoje dvije grupe proizvoda za određivanje BV-a: kozmetika i Wellness proizvodi kao prva grupa te dodaci.

JEDNOKRATNE NOVČANE NAGRADE

Jednokratnu novčanu nagradu dobivate kada prvi puta ostvarite novu titulu prema Oriflame Planu uspjeha, počevši od titule Direktor.

GLAVNI TIM

Glavni tim se sastoji od Brend partnera koji su predani i odlučni da postanu Lideri. Obično je to 3 do 5 Brend partnera u strukturi Menadžera ili Direktora.

KUPAC

To je osoba kojoj vi ili bilo koji Oriflame Brend partner preporučujete Oriflame proizvode.

CIJENA ZA KUPCE

Kataloška cijena koju kupci plaćaju za proizvode.

DIJAMANTNI TIM

Predstavlja skupinu titula Dijamantni Direktor i Dupli Dijamantni Direktor.

DIREKTORSKI TIM

Predstavlja skupinu titula: Direktor, Zlatni Direktor i Safirni Direktor.

STRUKTURA

Svi Brend partneri koji su u vašoj mreži predstavljaju vašu strukturu.

BONUS BODOVI STRUKTURE (BBS)

BBS su ukupni zbroj svih OBB koje su sakupili svi Brend partneri u strukturi Brend partnera. BBS su zbroj OBB vas i Brend partnera u vašoj strukturi. BBS predstavlja ukupne BB cjelokupne mreže.

KATALOŠKI PERIOD

Kataloški period iznosi najčešće 21 dan. Kataloški period se koristi za izračun bonusa, kvalifikaciju za titule i konferencije kao i za kataloške ponude.

KARIJERNA TITULA

Koristi se za priznanja i bonuse. Ovo je titula koju ćete podijeliti sa svojim timom. Kada prvi put postignete novu Karijernu titulu, ta je titula važeća za cijeli kataloški period u kojemu je postignuta.

IZVRŠNI TIM

Tim koji čine Izvršni Direktori.

BREND PARTNERI U PRVOJ LINIJI

Brend partneri koje osobno regrutirate i direktno sponzorirate.

GENERACIJA

Generacija je grupa koja se formirala u strukturi Brend Partnera, počevši od Brend partnera u njegovoj strukturi koji ima Karijernu titulu Direktor ili više i uključuje sve ispod njega, do sljedeće Karijerne titule Direktor ili više. Kada Brend partner u vašoj Osobnoj Generaciji dođe do Karijerne titule Direktor, on napušta vašu Osobnu Generaciju i postaje samostalna Generacija, zajedno sa svojim Brend partnerima.

NEAKTIVNI BREND PARTNER

Brend Partner koji nije napravio narudžbu u okviru aktualnog kataloškog perioda. Brend partner može biti: neaktivan 1 (posljednja narudžba u prethodnom kataloškom periodu), neaktivan 2 (posljednja narudžba je ostvarena prije dva kataloška perioda od aktualnog), neaktivan 3 (posljednja narudžba je ostvarena prije tri kataloška perioda od aktualnog i bit će 'premješteni' na kraju aktualnog kataloškog perioda ako ne napravi narudžbu).

NEZAVISNI ORIFLAME BREND PARTNER

Često ga nazivamo "Brend partner". Osoba, bilo da je Brend partner, Menadžer, Direktor ili Lider, koja se registrira i plaća registraciju u Oriflame.

NEZAVISNI ORIFLAME DIREKTOR

Često ga nazivamo "Direktor". Ovaj izraz podrazumijeva sve razine od Direktor do najvišeg statusa Direktor, Senior President Direktor.

NEZAVISNI ORIFLAME MENADŽER

Često ga nazivamo "Menadžer". Ovaj izraz podrazumijeva razine Tim menadžer i Senior tim menadžer.

LIDER

Ovaj izraz se odnosi se na sve Oriflame Brend partnere koji sponzoriraju i vode druge Brend partnere. Koristi se za sve razine od Tim menadžer do najviše titule, Senior Prezident Direktor.

GRUPA

Grupa se sastoji od jednog Brend partnera u prvoj liniji i njegove čitave strukture.

RAZINA

Brend partneri u vašoj Osobnoj grupi ispod vas promatraju se u razinama.

MENADŽERSKI TIM

Predstavlja skupinu titula Tim menadžer i Senior tim menadžer.

ČLANOVI

Svi članovi (Brend partneri i VIP kupci) koji imaju Osobne bonus bodove unutar posljednja 3 kataloška perioda. Za VIP kupce, Osobni bonus bodovi generiraju se vlastitim narudžbama. Za Brend partnere, Osobni bonus bodovi generiraju se vlastitim narudžbama Brend partnera i vlastitim narudžbama pridruženih VIP kupaca.

NOVI DIREKTOR+ GENERACIJE (NDG):

Najmanje jednom u svakih 17 kataloških perioda, vi kao Lider morate imati nekoga tko će prvi puta biti promoviran kao Direktor. Ovaj uvjet počinje od statusa Izvršni Direktor. Oriflame zahtijeva da ovaj status netko dostigne prvi puta. NDG vas potiče da nastavite razvijati svoj tim za dugoročni uspjeh u vlastitom poslovanju i poslovanju vaših struktura.

MREŽA

U Oriflame Planu uspjeha, ovaj pojam se odnosi na sve Brend partnere u vašoj strukturi, uključujući Direktore s Karijernom titulom ili višom i njihove strukture.

STATUS ZA ISPLATU

Određuje rang zarade. Temelji se na rezultatima u aktualnom kataloškom periodu i stoga može varirati. Vaš Status za isplatu bit će određen statusom koji imate na kraju zatvaranja kataloškog perioda.

OSOBNI BONUS BODOVI (OBB)

OBB je ukupni zbroj svih BB koje su skupili Brend partner i njegovi VIP kupci u bilo kojem pojedinačnom kataloškom periodu.

OSOBNA GENERACIJA (OG)

Za titulu Direktor i više, uvijek morate imati minimalnu razinu BB u svojoj Osobnoj Generaciji. Ovo vas pravilo potiče da nastavite razvijati nove Lidere u svojoj Osobnoj Generaciji.

OSOBNA GENERACIJA (OG)

Vaša Osobna Generacija obuhvaća sve Brend partnere koje sponzorirate direktno (vaša prva linija), kao i njihove strukture – ali ne i Brend partnere koji su sami dostigli titulu Direktor ili više i njihove strukture. Može se nazvati i Osobna grupa.

PREZIDENTNI TIM

Predstavlja skupinu titula Prezident Direktor i Senior Prezident Direktor.

LINK ZA PREPORUKU "PODIJELITE I ZARADITE"

To je jedinstveni online marketinški alat dostupan za sve Brend partnere koji će vam dijeljenjem linka, posebno kreiranog za vas, između ostaloga, dati priliku za pozivanje novih VIP kupaca i povećanje vaše zarade od njihovog online prometa, kao i da s njima podijelite Oriflame poslovnu priliku.

SPONZOR

Sponzor regrutira nove Brend partnere, upoznaje ih s Oriflame poslovanjem i obučava ih i podržava u njihovom radu. Sponzor ste svojim Brend partnerima prve linije.

PRAVILO NAJSNAŽNIJE GRUPE

Ne više od 50% zahtijevanih BBS za titulu može doći iz vaših OBB-a ili iz bilo koje pojedinačne grupe. Ovo pravilo pomaže vam izgraditi zdravu strukturu sa snažnom kupnjom u svim grupama.

UVJETI ZA STRUKTURU

Postoje dvije vrste strukturnih uvjeta za izgradnju čvrstog poslovanja: Kvalificirane grupe za bonus i Kvalificirane grupe za titulu.

KVALIFICIRANA GRUPA ZA TITULU

Kvalificirana grupa za titulu (na primjer Direktorska kvalificirana grupa) je grupa koja ima najmanje jedan status za isplatu negdje u ovoj grupi. Može biti beskonačno u dubinu.

GORNJA LINIJA

Vaš osobni Sponzor i svi Brend partneri iznad vašeg Sponzora su vaša gornja linija.

VIP KUPAC

Osoba koja se registrira u Oriflame kao kupac bez troška registracije s namjerom da kupi Oriflame proizvode online.

Primjeri predstavljeni u ovom Planu uspjeha služe samo su u svrhu ilustracije. Oriflame ne daje nikakva jamstva u pogledu zarade. Stvarni financijski rezultati mogu se razlikovati između Brend partnera jer ovisi o faktorima kao što su vještine svakog Brend partnera, poslovno iskustvo, individualne sposobnosti te trud i uloženo vrijeme.



Pravila poslovanja: Etički kodeks i Pravila ponašanja

Važno je pročitati Oriflame Etički kodeks ("Kodeks") i Pravila ponašanja ("Pravila") u nastavku, jer su sastavni dio uvjeta navedenih u Pristupnici. Oriflame Brend partner mora se pridržavati Kodeksa i Pravila te njihovih eventualnih izmjena i dopuna službeno objavljenih u novostima ili o kojima je obaviješten na drugi način kao Oriflame Brend partner.

Oriflame zadržava pravo raskinuti u bilo kojem trenutku i s trenutačnim učinkom, članstvo bilo kojeg Oriflame Brend partnera koji je dao lažne informacije u Pristupnici ili koji krši

Kodeks ili Pravila. Isključeni Oriflame Brend partneri gube sva prava i povlastice koje prate članstvo, uključujući i svoju mrežu. Kodeks i Pravila su tu radi vaše zaštite, kako bi osigurali da svi Oriflame Brend partneri održavaju iste visoke standarde. U skladu s Oriflame etičkim standardima, od Oriflame Brend partnera se očekuje da budu i posluju u skladu sa svim zakonskim odredbama zemlje u kojoj razvijaju svoje Oriflame poslovanje, čak i ako neke obveze nisu regulirane Kodeksom ili Pravilima.

Oriflame Etički kodeks

Kao Oriflame Brend partner, slažem se da ću voditi svoje Oriflame poslovanje u skladu sa sljedećim načelima:

1. Pridržavat ću se i slijediti Pravila koja su propisana u ovim Oriflame pravilima poslovanja i u drugim Oriflame materijalima i dokumentima. Pridržavat ću se, ne samo pisanih Pravila, već i onog što je u duhu istih.
2. Moja vodilja za poslovanje je da ću prema svim osobama s kojima, kao Oriflame Brend partner, stupim u kontakt, postupati korektno, kao što želim da se i drugi odnose prema meni.
3. Predstavljat ću Oriflame proizvode, Oriflame poslovnu priliku, druge srodne obuke i druge mogućnosti i prednosti koje pruža Oriflame svojim kupcima i Brend partnerima na pošten i istinit način. Bilo usmeno ili u pisanom obliku, davat ću samo izjave koje se odnose na proizvod, zaradu i druge mogućnosti koje su navedene u službenim Oriflame materijalima i dokumentima (uključujući Dodatak 1).
4. Bit ću uljudan i brz u pružanju usluga mojim Brend partnerima i u prikupljanju narudžbi te prilikom obrade eventualnih reklamacija. Pridržavat ću se procedura koje su navedene u službenim Oriflame materijalima i dokumentima vezano za zamjenu proizvoda.
5. Pridržavat ću se i provoditi različite propisane obveze Oriflame Brend partnera (i one Sponzora i Direktora (i viših titula) kada napredujem do tih razina odgovornosti) kako je navedeno u službenim Oriflame materijalima i dokumentima.
6. Ponašat ću se na način koji će odražavati samo najviše standarde integriteta, poštenja i odgovornosti.
7. Ni u kakvim okolnostima neću koristiti Oriflame mrežu za promoviranje bilo kojih drugih proizvoda ili usluga, osim onih odobrenih od strane Oriflamea. Poštovat ću direktni način preporuke proizvoda, a neću prodavati kroz maloprodajna mjesta bilo koje prirode ili na neki drugi način.
8. Poštovat ću zakone i propise države u kojoj vodim svoje Oriflame poslovanje kao i državu domaćina ukoliko gradim internacionalnu grupu.
9. Razumijem da je poštivanje ovih Pravila i Kodeksa uvjet moga Oriflame članstva.

Oriflame Etički kodeks

1. Definicije

- A. "Oriflame Brend partner" je za potrebe ovog dokumenta bilo koji Oriflame Brend partner, bez obzira na titulu i razinu (uključujući i Menadžere, Direktore i više titule).
- B. Link Podijelite i zaradite: To je jedinstveni online marketinški alat dostupan svim Brend partnerima za pozivanje novih VIP kupaca u cilju povećanja zarade Brend partnera od online kupnje VIP kupaca kao i dijeljenje Oriflame poslovne prilike s njima na odabranim tržištima.
- C. "Oriflame" se u ovom dokumentu odnosi na Oriflame entitet s kojim ste ušli u poslovanje popunivši Pristupnicu za Brend partnere, osim ako nije drugačije navedeno.
- D. "Linija sponzorstva" odnosi se na Oriflame Brend partnera, njegovog Sponzora i tako dalje, s linijom koja završava Oriflameom.
- E. "Osobna grupa" odnosi se na sve Oriflame Brend partnere koji su direktno ili indirektno sponzorirani od strane pojedinog Oriflame Brend partnera, ali ne sadrži direktno sponzorirane Menadžere i njihove strukture.
- F. "Grupa" se odnosi na cjelokupnu strukturu Brend partnera, uključujući sve Oriflame Brend partnere, Menadžere i njihove strukture.
- G. Pojam "Oriflame materijali i dokumenti" odnosi se na Plan uspjeha (koji sadrži ovaj priručnik Pravila poslovanja), kataloge proizvoda, tiskane materijale, novosti i sve druge informacije bilo u tiskanom ili elektroničkom obliku ili objavljene na službenoj Oriflame web stranici.
- H. Pojam "Sponzor" označava osobu koja uvodi nove osobe u Oriflame poslovanje. Riječi koje počinju velikim slovom, a koje nisu ovdje definirane, imat će isto značenje kao u prethodnim poglavljima Plana uspjeha.

2. Članstvo

- 2.1 Da bi netko postao Oriflame Brend partner, u pravilu treba biti sponzoriran od strane postojećeg registriranog Oriflame Brend partnera. Oriflame zadržava pravo dodijeliti budućeg Oriflame Brend partnera bilo kojoj mreži ako se sam registrirao bez Sponzora.
- 2.2 Pojedinaac može imati samo jedno Oriflame članstvo.
- 2.3 Oriflame zadržava pravo odbijanja bilo koje Pristupnice ili obnove članstva.
- 2.4 Podnositelj zahtjeva mora biti punoljetan da bi postao punopravni Oriflame Brend partner. Oriflame može po vlastitom nahođenju odobriti druge podnositelje zahtjeva uz pisani pristanak roditelja/staratelja. Minimalni broj godina u ovom slučaju je 16.
- 2.5 Članstvo se može dodijeliti samo pojedincima ili pravnim osobama ili partnerstvu, gdje su stranke ili supružnici ili roditelj i dijete/djeca u prijenosu poslovnog procesa koji je odobren od strane Oriflamea. Pravna osoba mora dostaviti ime osobe koja je ovlaštena da djeluje u njeno ime, kao i bilo koja ograničenja u njegovoj/njenoj ovlasti. Partneri su međusobno odgovorni i Oriflame može zatražiti povrat svih dugova od jednog ili oba partnera u slučaju neplaćanja.

2.6 Oriflame Brend partner može povući svoje članstvo u roku od 30 dana poslije pridruživanja (ili u duljem roku, ako je to primjenjivo u skladu s lokalnim zakonom) te u tom slučaju ima pravo na povrat sredstava od Oriflamea, uplaćenih za članarinu.

2.7 Oriflame Brend partneri mogu raskinuti svoje članstvo u bilo kojem trenutku poslije 30 dana od dana pridruživanja dostavljanjem pismenog obavještenja Oriflameu. U takvim slučajevima, Oriflame nema obvezu vratiti novac kao što je spomenuto u prethodnom članu 2.6., osim novca danog za članarinu ili obnovu članstva tijekom 30 dana prije povlačenja članstva.

2.8 Oriflame Brend partneru članstvo istječe na godišnjicu učlanjenja.

2.9 Članstvo se može obnoviti plaćanjem godišnje članarine (obnove) uz prvu narudžbu poslije svake godišnjice članstva.

2.10 Ako suprug/supruga Oriflame Brend partnera želi postati Oriflame Brend partner, oba supružnika moraju biti sponzorirana zajednički pod istim članskim brojem (u obliku društva s ograničenom odgovornošću ili partnerstvo) ili odvojeno ispod supruge ili supruga koji je prvi postao Oriflame Brend partner. Ako se bračni partner pridružuje s odvojenim članstvom, bilo koja novčana nagrada zarađena od strane tog bračnog partnera bit će oduzeta od bilo koje više novčane nagrade zarađene od strane bračnog partnera koji se prvi pridružio – ako je novčana nagrada rezultat prestanka članstva bračnog partnera koji se drugi pridružio iz bilo kojeg razloga.

- 2.11 Bivši Oriflame Brend partneri (ili njihovi supružnici) mogu podnijeti prijavu za novo članstvo pod sljedećim uvjetima:
- a) prošlo je najmanje 6 mjeseci od otkazivanja članstva bivšeg Oriflame Brend partnera (ako Oriflame ne odredi drugačije).
- b) u novoj Pristupnici za prijem u članstvo mora biti naznačeno da se podnosi prema ovom pravilu.
- c) bivši Brend partneri mogu odmah podnijeti prijavu za učlanjenje, bez naglašavanja da se radi o bivšem Brend partneru, ako su bili neaktivni najmanje 12 mjeseci, a prestanak članstva uslijedio je zbog neobnavljanja članstva.
- 2.12 Oriflame zadržava pravo otkazivanja članstva bilo kojeg Brend partnera uslijed kršenja Etičkog kodeksa i/ili Pravila ponašanja.
- 2.13 Oriflame zadržava pravo obustave članstva Oriflame Brend partnera u trajanju do 12 mjeseci s trenutnim učinkom, u tijeku istrage povrede Pravila.

3. Održavanje linije sponzorstva

- 3.1 Oriflame Brend partneri mogu se ponovo učlaniti u liniji drugog Sponzora ako povuku svoje prethodno članstvo i prijave se za novo pod uvjetima iz članka 2.11. Ako povuku članstvo, gube svoju cjelokupnu mrežu koja se potom prebacuje na njihovog prvobitnog Sponzora.
- 3.2 Prijenos članstva s jedne osobe na drugu moguće je samo u posebnim slučajevima i to isključivo uz odobrenje Oriflamea.
- 3.3 Oriflame Brend partner koji želi prenijeti svoje članstvo, može to učiniti, ali isključivo najbližoj rodbini uz odobrenje Oriflamea. Takvu zamolbu treba dostaviti Oriflameu. Brend partner koji je svoje članstvo prenio na osnovu tog pravila, ponovno može zatražiti članstvo ako je od prijenosa njegovog članstva prošlo najmanje 6 mjeseci.

- 3.4 U slučaju smrti Oriflame Brand Partnera, članstvo će prestati u roku od 3 mjeseca od dana smrti, pod uvjetom da najbliži rođaci pokojnika ne podnesu pisani zahtjev za prijenos članstva u skladu sa člankom 6.4. Nakon prestanka članstva, sve neplaćene obveze preminulog Oriflame Brend partnera prenose se na njegovog zakonskog nasljednika. Kao uvjet plaćanja, Oriflame ima pravo zahtijevati dokumente kojim se dokazuje zakonski nasljednik.
- 3.5 Prijenos grupe ili dijela grupe nije dopušten.

4. Odgovornosti Brend partnera

Opće odgovornosti

- 4.1 Oriflame Brend partner pridržavat će se svih Oriflame zakona, propisa i kodeksa prakse koji se odnose na funkcioniranje njihovog članstva, uključujući sve porezne zakone i porezne propise u vezi s poreznom registracijom i prijavom. Oriflame Brend partner neće poduzimati bilo kakve aktivnosti koje mogu njih ili Oriflame dovesti na loš glas.
- 4.2 Oriflame Brend partneri moraju poduzeti odgovarajuće korake kako bi osigurali zaštitu svih osobnih podataka koje uz privolu prikupljaju od kupaca te potencijalnih i postojećih Brend partnera u skladu s lokalnim zakonima koji se odnose na pravila o zaštiti osobnih podataka.
- Odgovornosti prema potrošačima**
- 4.3 Oriflame Brend partneri neće koristiti krive, obmanjujuće ili nepoštenne prakse preporuke proizvoda.
- 4.4 Od početka kontakta s potencijalnim potrošačem, Oriflame Brend partner predstaviti će se i objasniti svrhu prilaženja ili svrhu prigode. Oriflame Brend partner dužan je osigurati punu transparentnost svog identiteta kao Oriflame Brend partner u bilo kojoj sličnoj komunikaciji, bilo putem e-pošte, web stranice, društvenih mreža itd. Potrebno je istaknuti ime i kontakt podatke, kao i informaciju da Oriflame Brend partner nije službeni predstavnik Oriflamea. Riječ "nezavisni" uvijek će biti dodana prije "Oriflame Brend partner" kod bilo kojeg predstavljanja kao što je potpis e-pošte, posjetnica, na web stranici, društvenim mrežama i slično.
- 4.5 Oriflame Brend partner ponudit će potencijalnim potrošačima točna i potpuna objašnjenja proizvoda, cijena i, ako je primjenjivo, uvjetima odgode plaćanja, uvjetima plaćanja, rokom za reklamaciju, uključujući politike povrata, uvjete jamstva i rokove isporuke. Oriflame Brend partner dat će točne i razumljive odgovore na sva pitanja.
- 4.6 Oriflame Brend partneri prenositi će samo one usmene ili pisane tvrdnje o učinkovitosti proizvoda koje je odobrio Oriflame.
- 4.7 Za svaku uspješnu preporuku proizvoda Oriflame Brend partneri će novom potencijalnom potrošaču učiniti dostupnim sve potrebno za naručivanje proizvoda gdje je jasno označeno da se radi o Oriflameu, kojem Oriflame Brend partneru, uključujući njegovo ime, adresu i broj telefona, uvjete jamstva, detalje i ograničenja ili usluge nakon kupnje, trajanje jamstva i korektivne mjere koje su dostupne potrošaču.

- 4.8 Oriflame Brend partneri neće koristiti bilo kakvo svjedočanstvo ili tvrdnje koje su neovlaštene, neistinite, zastarjele ili na drugi način neprimjenjive, nevezano za ponudu ili čije bi korištenje na bilo koji način moglo dovesti potencijalnog potrošača u zabludu.
- 4.9 Oriflame Brend partneri neće koristiti usporedbe koje dovode u zabludu. Usporedbe će se zasnivati na činjenicama koje se mogu potkrijepiti. Oriflame Brend partneri neće omalovažavati bilo koju drugu kompaniju, poslovanje ili proizvod, izravno ili neizravno. Oriflame Brend partneri neće zlorabiti ugled koji je povezan s trgovačkim imenom i simbolom druge kompanije, poduzeća ili proizvoda.
- 4.10 Oriflame Brend partneri uputit će potrošača kako ostvariti pravo na otkazivanje narudžbe unutar lokalno dogovorenog razdoblja za reklamaciju i kako napraviti povrat robe koja je u takvom stanju da se može vratiti u prodaju kao nova. Kada potrošač zatraži "Oriflame jamstvo zadovoljstva", Oriflame Brend partner će ga uputiti na Centar za podršku korisnicima koji mu može ponuditi povrat vrijednosti po kupovnoj cijeni ili zamjenu proizvoda istim ili drugim Oriflame proizvodom. Razdoblje reklamacije i Oriflame jamstvo zadovoljstva bit će jasno komunicirani.
- 4.11 Oriflame Brend partner obavljat će osobni, telefonski ili elektronički kontakt na razuman način i u razumno vrijeme da bi se izbjegla nametljivost. Oriflame Brend partner će, na zahtjev potrošača, prekinuti izlaganje ili poslovnu prezentaciju.
- 4.12 Informacije koje Oriflame Brend partner pruža potrošačima moraju biti jasne i razumljive, u skladu s principima povjerenja u poslovnim transakcijama i principima zaštite osoba koje, u skladu sa zakonskim regulativama, nisu u mogućnosti dati svoj pristanak, kao što su npr. maloljetne osobe.
- 4.13 Oriflame Brend partneri neće zlorabiti povjerenje potrošača i poštovat će eventualni nedostatak poslovnog iskustva, njihove godine, bolesti, mentalne ili fizičke nedostatke, lakovjernost, nedostatak razumijevanja ili eventualno nepoznavanje jezika.
- 4.14 Oriflame Brend partneri neće poticati potrošače na kupnju proizvoda na osnovu tvrdnje da mogu smanjiti ili vratiti nabavnu cijenu upućivanjem potrošača drugom Oriflame Brend partneru za slične kupnje, ako su takva smanjenja ili povrati ovisni o nekom budućem događaju.
- 4.15 Oriflame Brend partneri obvezuju se pravovremeno procesuirati narudžbe.
- Odgovornosti prema drugim Oriflame Brend partnerima**
- 4.16 Oriflame Brend partneri obvezuju se da neće pokušavati pridobiti članove drugih Oriflame Brend partnera, niti se miješati tako što će tražiti od Oriflame Brend partnera da sponzorira nekog drugog Oriflame Brend partnera.
- 4.17 Oriflame Brend partner će na vjerodostojan i istinit način predstavljati stvarne ili potencijalne mogućnosti zarade ili poslovne prilike Oriflame Brend partnera. Bilo koje predstavljanje zarade i ostalih podataka mora biti: (a) istinito, točno i prikazano na način koji ne dovodi u zabludu, koji je lažan ili obmanjujući, i (b) zasnovan na dokumentiranim i dokazanim činjenicama na relevantnom tržištu. Potencijalni Oriflame Brend partneri moraju: (c) biti informirani da će stvarna zarada i poslovna prilika varirati od osobe do osobe i ovisiti o njihovoj vještini, vremenu, uloženoj trudu i drugim faktorima i; (d) dobiti dovoljno informacija kako bi im se omogućila razumna procjena mogućnosti za ostvarivanje zarade.

4.18 Oriflame Brend partner neće naplaćivati drugim Oriflame Brend partnerima ili potencijalnim Brend partnerima bilo kakve materijale ili usluge koje nisu razvijene/odobrene od Oriflamea, osim naknade za pokrivanje troškova koji se izravno odnose na neobaveznu obuku ili sastanke koje vodi Oriflame Brend partner. Svi marketinški materijali koje razvija Oriflame Brend partner moraju biti konzistentni s Oriflame politikama i procedurama. Oriflame Brend partner koji prodaje drugim Oriflame Brend partnerima odobrene i zakonski dopuštene promotivne ili trening materijale: (a) može samo nuditi one materijale koji su istog standarda kojeg se pridržava Oriflame, (b) neće takvu prodaju činiti obveznom za druge Oriflame Brend partner; (c) osigurat će takve materijale po razumnoj i pristupačnoj cijeni, bez stjecanja značajnog profita, slično drugim marketinškim materijalima dostupnima na tržištu; i (d) osigurat će pisanu politiku povrata takvih materijala koja je ista kao važeće Oriflame politike povrata.

4.19 Oriflame Brend partner kontaktirat će druge Oriflame Brend partnere samo na odgovoran način i u razumno vrijeme da bi se izbjegla nametljivost.

4.20 Oriflame svojim Brend partnerima ne nameće bilo kakve uvjete minimalne kupnje, niti u količini niti u vrijednosti. Isto tako, Oriflame Sponzor ne smije zahtijevati od Oriflame Brend partnera da se narudžbe rade preko njega, te da iste sadrže minimalne količine ili zalihe proizvoda. Svi Oriflame Brend partneri mogu naručiti bilo koju količinu izravno od Oriflamea, a naknade za rukovanje robom i troškovi isporuke primjenjuju se ovisno o veličini narudžbe. Pojedini Oriflame Brend partner sam odlučuje želi li imati zalihe proizvoda, koje odražavaju očekivanu potrošnju. Oriflame Brend partneri neće zahtijevati niti ohrabrivati druge Oriflame Brend partnere na kupnju nerazumnih količina zaliha ili sredstava za rad. Oriflame Brend partner treba kupovati razumne količine proizvoda.

4.21 Oriflame Brend partneri neće koristiti Oriflame mrežu za promociju proizvoda ili programa koji nisu službeno odobreni od Oriflamea i koji nisu u skladu s Oriflame politikama i procedurama.

4.22 Oriflame Brend partneri neće sustavno privlačiti ili tražiti izravne kupce drugih kompanija direktne prodaje.

4.23 Oriflame Brend partneri neće omalovažavati proizvode drugih kompanija, njihov plan prodaje i marketinga ili bilo koju drugu značajku drugih kompanija.

4.24 Oriflame Brend partneri nemaju nikakav radni odnos s Oriflameom. Prilikom predstavljanja Oriflame poslovne prilike drugim osobama, dužnost Oriflame Brend partnera je naglasiti nezavisni karakter ovog poslovanja kao i činjenicu da položaj Oriflame Brend partnera ne predstavlja radni odnos.

4.25 Oriflame Brend partneri nemaju ovlasti vezati se ili preuzimati obveze u ime Oriflamea. Oni će obešteti Oriflame u svezi bilo kakvih troškova ili štete koje proizlaze iz nepoštivanja bilo kojeg od ovih Pravila.

4.26 Oriflame Brend partner ne može naručivati u ime drugog Oriflame Brend partnera, bez prethodnog pismenog odobrenja Oriflame Brend partnera.

4.27 Tijekom izgradnje Osobne grupe, Oriflame Brend partner će osigurati da se svi novi Oriflame Brend partneri pridržavaju uvjeta odgode plaćanja, ako ta mogućnost postoji.

4.28 Kada Brend partner postane Sponzor, treba se brinuti o obuci i motiviranju Oriflame Brend partnera koje je sponzorirao.

4.29 Oriflame Brend partner ne može biti uključeni u intervjuje koji predstavljaju ili se odnose na Oriflame, na bilo kojem mediju: televiziji, internetu, radiju, časopisima, itd., ni koristiti bilo koji medij za oglašavanje (uključujući virtualno oglašavanje putem medija, SMS, internet itd.) u svrhu promoviranja svojeg Oriflame poslovanja, bez prethodnog pisanog odobrenja Oriflamea.

4.30 Oriflame Brend partneri neće sudjelovati u dijalozima vođenima na društvenim mrežama koji lažno predstavljaju ili daju netočne ili obmanjujuće informacije o Oriflameu, proizvodima ili uslugama, ili mogu dovesti do gubitka ugleda Oriflamea.

5. Ostala pravila i principi

5.1. Oriflame ne daje ekskluzivni teritorij ili koncesiju. Niti jedan Oriflame Brend partner nema ovlast davanja, prodavanja, ustupanja ili prijenosa teritorija ili franšize. Svaki Brend partner može slobodno obavljati svoje poslovanje na bilo kojem području zemlje.

5.2 Oriflame Brend partner mora poštovati da Oriflame posluje na pojedinim tržištima, a ne u svim zemljama u svijetu, uz strogo poštovanje svoje obveze sigurnosti proizvoda, registracije, uvoza i drugih pravila koja se mogu primijeniti za stavljanje u promet pojedinih zemalja. Oriflame ne snosi nikakvu odgovornost za bilo kakve štete, zahtjeve ili sporove koji nastanu iz ili se odnose na prekograničnu trgovinu Oriflame Brend partnera u zemljama izvan tržišta na kojima posluje Oriflame. U tom slučaju, Oriflame Brend partner preuzima punu odgovornost za takve zahtjeve.

5.3 Oriflame Brend partner nezavisan je od Oriflamea. Jedini naslov koji se može koristiti na posjetnici, ostalim tiskanim materijalima ili komunikaciji putem e-pošte je "nezavisni Oriflame Brend partner", a kod viših titula "nezavisni Oriflame Menadžer" i "nezavisni Oriflame Direktor".

5.4 Promotivni materijali, link Podijelite i zaradite i sve aplikacije društvenih mreža koje osigurava Oriflame, mogu se koristiti kao što je navedeno bez daljnjeg odobrenja. Podrazumijeva se da Oriflame Brend partneri ne mogu registrirati ili hostirati početnu web stranicu s imenom domene uključujući riječ "Oriflame". Oriflame Brend partneri mogu usmjeravati promet na službene web stranice Oriflamea, blogove i slično. Oriflame zadržava pravo unaprijed odobriti materijale koji će biti objavljeni. Pravila za online prisutnost Oriflame Brend partnera opisana su u nastavku u dijelu Online pravila za Brend partnere (Dodatak 2).

5.5 Oriflame zaštitni znakovi, logotipi i imena vlasništvo su Oriflame Cosmetics A.G. i ne može ih koristiti Oriflame Brend partner, niti u tiskanim materijalima, niti na internetu bez prethodnog pisanog odobrenja Oriflamea. Ako je postignuta tražena suglasnost, zaštitni znakovi i logotipi moraju se koristiti točno onako kako je navedeno u Oriflame smjernicama.

5.6 Oriflame Brend partner ne smije proizvesti ili nabaviti bilo koji proizvod iz bilo kojeg drugog izvora sa zaštitnim znakovima ili logotipima Oriflamea tiskanim ili prikazanim bez odobrenja Oriflamea u pisanom obliku.

5.7 Svi Oriflame tiskani materijali, videosadržaji, fotografije i dizajn zaštićeni su autorskim pravom i ne smiju se reproducirati u cijelosti ili djelomično od bilo koga, ni u tiskanim materijalima, ni na internetu bez prethodnog pisanog odobrenja Oriflamea. Kada je sadržaj zaštićen autorskim pravima, legitimno je koristiti ga uz obvezno pozivanje na Oriflame autorska prava na jasan i vidljiv način.

5.8 Oriflame Brend partner ne smije prodavati, preprodavati ili izlagati Oriflame proizvode na bilo kojem prodajnom mjestu, web trgovini, aukcijskoj platformi ili sl. Niti jedan Oriflame materijal ne smije biti prodan ili prikazan u maloprodaji. Objekti koji tehnički nisu prodajna mjesta kao promotivni pultovi i kozmetički saloni, mogu se koristiti kao mjesto za promociju, ali ne i prodaju proizvoda.

5.9 Sadržaj Oriflame internet stranice kao tekst, grafike, fotografije, dizajn i programi također su zaštićeni autorskim pravima i ne mogu se koristiti u bilo koje komercijalne svrhe bez prethodnog pisanog odobrenja Oriflamea.

5.10 Spamming (zlorporaba sustava za elektroničke poruke sa svrhom masovnog slanja neželjenih poruka) je strogo zabranjen. Oriflame Brend partneri moraju ograničiti broj promotivnih poruka e-pošte na ne više od jedne poruke tjedno. Te poruke ne mogu biti poslone u ime Oriflamea i puna odgovornost za sadržaj leži na pošiljatelju.

5.11 Ni pod kojim okolnostima bilo koja osoba nije ovlaštena za prepakiranje ili bilo kakvu promjenu pakiranja ili etikete proizvoda. Oriflame proizvodi se isporučuju samo u originalnom pakiranju.

5.12 Oriflame proizvodi ne uzrokuju štetu ili ozljedu ako se koriste za namijenjenu svrhu i prema priloženim uputama. Oriflame osigurava jamstvo za svoje proizvode. Osiguranje pokriva ozljede ili oštećenja zbog neispravnog proizvoda, ali ne pokriva nemarno, pogrešno ili nenamjensko korištenje proizvoda.

5.13 Oriflame zadržava pravo da u bilo kojem trenutku zadrži dio zarade Oriflame Brend partnera, od rabata i bonusa, ako Oriflame Brend partner duguje Oriflameu.

5.14 Oriflame ima pravo promjene svojih cijena i asortimana bez prethodne najave. Oriflame neće dati popust, bonus ili bilo koju drugu kompenzaciju za gubitke nastale zbog promjena cijena, promjena asortimana ili ako se proizvodi rasprodaju/nedostaju na zalihama.

5.15 Ako je Oriflame suglasan, nakon prestanka članstva Oriflame Brend partnera: (a) moraju se ispoštovati sljedeći uvjeti da bi Oriflame odobrio povrat i otkup proizvoda od toga Brend partnera:

- povrat robe mora biti izvršen unutar 12 mjeseci od trenutka kupnje proizvoda
 - vraća se 90% originalno plaćene neto cijene, nakon odbitka svih popusta, rabata, bonusa ili novčanih nagrada isplaćenih u mreži, i
 - vraćeni proizvodi moraju biti aktualni Oriflame proizvodi koji se nalaze u prodaji, uključujući i promotivni materijal, prodajne alate i setove
- Za svrhu ove klauzule (a), trenutno aktualni Oriflame proizvodi znači da:
- nisu bili korišteni, otvarani ili modificirani na bilo koji način
 - nije im istekao rok trajanja
 - još su dio Oriflame programa u katalogima

5.16 Ako je Oriflame Brend partner na bilo koji način uključen, pravno ili na drugi način, u bilo kojem sporu ili aktivnosti koji mogu negativno utjecati na ugled Oriflamea, Oriflame Brend partner dužan je odmah obavijestiti Oriflame.

5.17 Oriflame zadržava pravo proširiti ili na drugi način izmijeniti Oriflame Plan uspjeha, kvalifikacijske kriterije, Kodeks i Pravila s trenutačnim učinkom.

6. Prava i obveze Direktora i svih viših statusa

Osim ranije navedenih općih pravila koja se primjenjuju na sve Oriflame Brend partnere, sljedeća se pravila primjenjuju posebno za Direktore i povreda bilo kojeg od tih posebnih pravila rezultirat će direktnim gubitkom Direktorskog statusa (i viših) i svih temeljnih statusnih privilegija - uključujući sve pripadajuće naknade – te čak može dovesti do prestanka članstva.

- 6.1 Kao Direktor (i viši status) obvezni ste pomagati svoju Osobnu grupu partnera tijekom svakog katalogskog perioda što uključuje sljedeće:
- a) regrutiranje i kontinuirano razvijanje svoje Osobne grupe.
 - b) pomaganje, usmjeravanje i motiviranje članova Osobne grupe.
 - c) obavljanje periodičnih sastanaka, treniranje, motiviranje, postavljanje ciljeva i praćenje.
 - d) obučavanje strukture Oriflame Brend partnera kako voditi poslovanje na najbolji mogući način.
 - e) održavanje stalne komunikacije, informiranje o datumu i mjestu održavanja sastanaka, novostima koje se tiču proizvoda, programima za obuku itd.
 - f) sudjelovanje na svim seminarima i sastancima u organizaciji Oriflamea.
 - g) provođenje Kodeksa i Pravila, vodeći vlastitim primjerom.
 - h) sudjelovanje na poslovnim sastancima Oriflamea na koje vas je pozvao službeni predstavnik Oriflame kompanije.
- 6.2 Direktor (i viši statusi) ne može zastupati ili promovirati (i/ili biti član) bilo koju drugu kompaniju koja se bavi direktnom prodajom.
- 6.3 Ako je bračni partner Direktora (ili višeg statusa) predstavnik bilo koje druge kompanije direktne prodaje, bračni partner ne može sudjelovati u bilo kojoj aktivnosti Oriflamea i partnerove aktivnosti moraju držati odvojeno od Oriflamea. Direktori (i viši statusi) moraju obavijestiti Oriflame, ako je supružnik predstavnik bilo koje druge kompanije direktne prodaje.
- 6.4 U slučaju smrti Direktora (i viših statusa), članstvo može naslijediti bliži rođak Direktora (i viših statusa) u skladu s važećim zakonom zemlje. Pisani zahtjev za prijenos članstva mora biti podnesen u roku od 3 mjeseca od datuma smrti. U nedostatku istoga, članstvo će biti prekinuto. Radi jasnoće, pravni korisnik članstva mora se složiti i pridržavati se uvjeta i odredbi da bi bio partner.
- 6.5 Direktor (i viši statusi) moraju slijediti dodatna pravila ili upute predstavljene u pisanom obliku od strane Oriflamea.

7. Postupak rješavanja pritužbi

Svaka pritužba vezana za kršenja Etičkog kodeksa ili Pravila ponašanja bit će upućena generalnom direktoru Oriflame kompanije koja posluje u navedenoj zemlji.

Dodatak 1

Komunikacijske smjernice

Kada prilazite kupcu ili potencijalnom Oriflame članu:

Potrebno je:

- Predstaviti se i predstaviti Oriflame kompaniju.
- Objasniti svrhu svog prilaska i vrste proizvoda koje Oriflame nudi.
- Pokušati odgovoriti na svako pitanje na pravičan, istinit i razumljiv način.
- Iznositi samo one tvrdnje o proizvodima koje je Oriflame odobrio. Upućivati na Oriflame internet stranicu gdje se može pronaći više informacija o proizvodima i tvrdnjama.
- Poštovati privatnost i druga osobna ograničenja potrošača ili potencijalnog Brend partnera (kao što su npr. vrijeme, mjesto, dob, fizičko stanje).
- Prestati sa svim objašnjenjima (i otići) ako se to zatraži od vas.
- Prikupljati i/ili pohranjivati osobne podatke potrošača ili potencijalnih potrošača kada je to potrebno te osigurati da te podatke obrađujete i štitite u skladu s lokalnim zakonima o zaštiti osobnih podataka.
- Kada god preporučujete Oriflame proizvode:
 - obavijestiti potrošača o točnoj cijeni proizvoda, uvjetima plaćanja i datumu isporuke
 - predložiti potrošaču katalog i posebne ponude u aktualnom periodu s važećim cijenama u trenutku kupnje

- obavijestiti potrošače o roku za reklamaciju unutar kojeg može otkazati svoju narudžbu kao i tijekom kojeg ima pravo na povrat vrijednosti (cijene) proizvoda za one proizvode koje vraća u takvom stanju da se mogu vratiti u prodaju kao novi
- obavijestiti potrošača o jamstvima za Oriflame proizvode, uslugama nakon kupnje i postupcima rješavanja pritužbi.
- Kada se predstavljate potencijalnim Brend partnerima:
 - jasno staviti do znanja da stvarna zarada i kupnja varira od osobe do osobe i najviše ovisi o umijeću preporuke, uloženoj vremenu i trudu kao i drugim faktorima
 - osigurati dovoljno informacija da biste im omogućili razumnu procjenu mogućnosti za napredovanje prema Planu uspjeha i zaradu.

Uvijek slobodno podsjetite svoje kontakte na činjenicu da je Oriflame ugledna kompanija direktne prodaje koja se fokusira na razvoj inovativnih proizvoda na održivi način. Oriflame nudi kvalitetne proizvode i mogućnost izgradnje poslovanja. Poslovna prilika pruža nezavisni, zabavni i fleksibilni način poboljšanja financijske pozicije, uz istovremeno poboljšanje osobnih i poslovnih sposobnosti i samopouzdanja.

Neprihvatljivo je:

- Biti nametljiv prema kupcima i prisiljavati ih na kupnju ili učlanjenje – u redu je ako oni to ne žele; možda će vam se ipak vratiti ako ostavite dojam profesionalnosti na njih i ako se odnosite s poštovanjem.
- Prenaglašavati prednosti proizvoda – pošteno i iskreno prenesite svoje iskustvo o proizvodu; uvijek uputite na upute o proizvodu i druge informacije koje pruža kompanija.
- Prenaglašavati činjenice o:
 - uporabi, svojstvima i prednostima Oriflame proizvoda
 - poslovnoj prilici koju Oriflame pruža (u pogledu npr. vremena i lakoće postizanja razina, očekivanog prihoda na svakoj razini te općenito lakoće i vjerojatnosti uspjeha) – zapamtite, sve ovisi o vremenu i trudu koje je osoba spremna uložiti kao i o osobnim vještinama!
 - vlastitom uspjehu i iskustvu s Oriflameom ili prenositi tuđa iskustva o uspjehu s Oriflameom ako su lažna ili upućuju na krive zaključke.
- Lagati, obmanjivati i biti agresivni, nametljivi ili bez poštovanja.
- Oklijevati reći osobi koja vas je kontaktirala ako nemate ili niste sigurni u odgovor na njeno pitanje te kontaktirati Oriflame Centar za podršku korisnicima da biste razjasnili pitanje, a onda se vratiti s točnim odgovorom.

- Nepropisno ili bez odobrenja koristiti osobne podatke kupaca, drugih Oriflame partnera i potencijalnih Oriflame članova.
- Koristiti usporedbe s drugim kompanijama koje se temelje na činjenicama koje se ne mogu provjeriti.
- Nepravедno oštetiti ugled neke druge kompanije ili sustavno privlačiti ili tražiti Brend partnere druge kompanije.
- Navoditi osobe na kupnju robe na temelju izjave da je moguće smanjiti nabavnu cijenu upućivanjem drugih kupaca na vas za slične kupnje.

Dodatak 2

Online pravila za Brend partnere

Ovaj dodatak služi za pojašnjenje kako Oriflame Brend partneri mogu oblikovati svoju prisutnost na internetu bez ometanja aktivnosti Oriflame brenda ili kršenja zakona o autorskom pravu i srodnim pravima i ugovorima.

1. Opće odredbe

Oriflame nudi svojim Brand partnerima mogućnost postavljanja osobnog linka "Podijelite i zaradite" kao i razne druge centralno omogućene alate za preporuku i promoviranje Oriflame proizvoda i poslovne prilike na internetu.

Ove su aplikacije danas jedini odobreni digitalni alati putem kojih Brend partneri mogu preporučiti proizvode, kao i prikazivati slike i logotipe za koje Oriflame polaže vlasnička prava.

Brend partneri također mogu iznajmiti ili kreirati internet stranice na kojima komuniciraju o Oriflameu, njegovim proizvodima i Poslovnoj prilici sve dok je jasno navedeno da to nisu službene Oriflame stranice. U svakom trenutku mora biti transparentno tko stoji iza internet stranice i relevantni kontakt podaci moraju biti vidljivi. Brend partner treba komunicirati svojim riječima i smije citirati Oriflame tekstove samo jasno upućujući na izvor tekstova.

Brend partneri ne smiju kreirati internet stranice za e-trgovinu na kojima se prodaju Oriflame proizvodi ili na drugi način obavljati e-trgovinu izvan odobrenih Oriflame aplikacija.

2. Naziv domene

Brend partneri ne smije registrirati nazive domena koje sadrže riječ "Oriflame". Brend partner također ne može registrirati stranicu/grupe društvenih medija s imenom i slikom koji mogu dovesti potencijalnog kupca u zabludu da vjeruju da je stranica službena Oriflame stranica/grupa:

- Nazivi stranica/grupa društvenih medija (npr. Facebook, VKontakte, Instagram) te korištene slike moraju jasno prikazivati da su kreirani od strane pojedinca i da njima upravlja pojedinac, npr. "Anin Oriflame tim" s Aninom osobnom slikom.
- Nazivi stranica i grupa društvenih medija ne smiju se imenovati npr. "Oriflame Casablanca" sa službenom Oriflame slikom, npr. Oriflame logotipom, Oriflame slikama.

3. Izjava o ograničenoj odgovornosti

Brend partneri s vlastitom internet stranicom koji spominju da su dio Oriflamea moraju jasno objaviti informacije da su ili

- a) nezavisni Oriflame Brend partneri ili
- b) nezavisni Oriflame partneri

Ove informacije moraju biti jasno objavljene na početnoj stranici kao i u dijelu Izjava o ograničenoj odgovornosti vidljivom na svim njihovim internet stranicama. Ime i kontakt informacije trebaju biti dostupni na internet stranicama ili u podacima o korisničkom računu za stranice na društvenim medijima.

Ako Brend partner ima vlastitu internet stranicu, bez pripadnosti Oriflameu, ovo pravilo je naravno nevažeće.

4. Oriflame sadržaj i reference

Nijedan sadržaj ne smije se kopirati sa službene Oriflame internet stranice i objavljivati pod vlastitim imenom Partnera. Ako Brend partner povezuje službeni Oriflamea sadržaj na svoju vlastitu stranicu s domene u vlasništvu Oriflamea, to mora biti jasno navedeno.

5. Slike

Brend partner ne smije koristiti nepokretni ili pokretni slikovni materijal sa službene Oriflame internet stranice i objavljivati ga na svojoj stranici. Svi materijali sa slikama su zaštićeni autorskim pravima, a Oriflame je stekao prava na korištenje istih. Ova prava se ne proširuju na Brend partnere.

- Pokretne slike, video materijali itd.: mogu se koristiti putem funkcije dijeljenja ako je ista dostupna. Ova funkcija omogućuje automatsko upućivanje na izvornu stranicu.
- Slike modela ili osoba: mogu se koristiti putem funkcije dijeljenja ako je ista dostupna. Ova funkcija omogućuje automatsko upućivanje na izvornu stranicu.
- Slike Oriflame proizvoda: mogu se koristiti sa ili bez funkcije dijeljenja, sve dok se izvorna stranica navodi na vidljiv i nedvosmislen način. (npr. "izvor: www.oriflame.com 2022").

Svi zahtjevi trećih strana koji mogu biti upućeni Oriflameu, bit će preneseni na Brend partnere.

6. Oriflame logo

Oriflame logo može se koristiti u formatima koji se mogu pronaći na službenoj Oriflame internet stranici. Logo se ne smije mijenjati ili animirati, a može se koristiti samo kao zaglavlje ili podnožje stranice, kao i u potpisima e-pošte u svom izvornom formatu.

7. Prisustvo na društvenim mrežama

Oriflame potiče prisutnost na blogovima, društvenim mrežama i slično. Brend partneri se potiču da budu aktivni na blogovima i ostavljaju komentare o Oriflame proizvodima gdje ih smatraju primjerenima, ali se moraju pridržavati Etičkog kodeksa, članak 3, u svezi s tvrdnjama o proizvodima. U najvećoj mogućoj mjeri preporučujemo Brend partnerima korištenje funkcije dijeljenja koju pruža Oriflame, da bi se osigurao točan prikaz i izvorne informacije.

8. Oglašavanje na internet pretraživačima

Brend partneri mogu provesti oglašavanje putem pretraživača, kao što je Google AdWords, uz pridržavanje Oriflame pravila o online prisutnosti. Također;

- u oglasu mora biti jasno naznačeno da je kreiran od strane nezavisnog Brend partnera
- naslov ne treba ostavljati dojam da je to službeni Oriflame oglas ili na bilo koji način ovlaštenu oglas od strane Oriflamea, i;
- zabranjeno je koristiti "Oriflame" kao ključnu riječ. Molimo, uzmite u obzir da je svaki kupac npr. AdWords oglasa odgovoran za bilo kakvo kršenje prava bilo kojeg drugog vlasnika robne marke.

9. Naknade za obuke

Brend partnerima nije dopušteno naplaćivati naknade za online obuke i webinare, osim izravnih troškova vođenja samog događaja.

10. Online prodaja

Brend partnerima nije dopuštena online prodaja Oriflame proizvoda nego samo preporuka putem odobrenih Oriflame aplikacija ili online alata.

Brend partnerima nije dopuštena online prodaja Oriflame proizvoda putem internetskih stranica za maloprodaju ili internetskog tržišta.

11. Spamming

Spamming – zlorporaba sustava za elektroničke poruke sa svrhom masovnog slanja neželjenih poruka – strogo je zabranjeno.

Za više praktičnih informacija i primjera kako slijediti Online pravila za Brend partnere, pogledajte Digitalni priručnik za Brend partnere.

GROW 
YOUR WAY

ORIFLAME
— S W E D E N —