

Primjeri predstavljeni u Planu uspjeha samo su u svrhu ilustracije. Oriflame ne daje jamstva u pogledu zarade. Stvarni finansijski rezultati mogu se razlikovati između nezavisnih Oriflame Suradnika jer ovise o faktorima kao što su vještine svakog Suradnika, poslovno iskustvo, individualne sposobnosti te trud i uloženo vrijeme.

Šifra: 132858.1  
Copyright ©2019 by Oriflame Cosmetics AG  
ORIFLAME HOLDINGS B.V.  
Postbus 265, 5201 AG 's-Hertogenbosch  
The Netherlands  
tel.: 01777 65 90  
[www.oriflame.hr](http://www.oriflame.hr)



# OSTVARITE 100% VAŠEG POTENCIJALA

ORIFLAME PLAN USPJEHA

**ORIFLAME**  
SWEDE N



**Poglavlje 1:** To je Oriflameu  
Oriflame švedsko nasljeđe, proizvodi,  
kultura i filozofija.  
**str. 4 - 13**



**Poglavlje 2:** Oriflame poslovna prilika  
Detaljno o 4 elementa poslovne  
prilike.  
**str. 14 - 31**



**Poglavlje 3:** Menadžerski statusi  
Saznajte više o sponzoriranju i ključnim aktivnostima  
na koje se sada trebate fokusirati.  
**str. 32 - 45**



**Poglavlje 4:** Direktorski statusi  
Izgradnja Glavnog tima, kako ostvariti Oriflame bonuse  
i kvalificirati se za 4% Oriflame bonus, 1% Zlatni bonus i  
0,5% Safirni bonus.  
**str. 46 - 63**



**Poglavlje 5:** Dijamantni statusi  
Otkrijte prednosti Dijamantnih statusa, kako se  
kvalificirati za 0,25% Dijamantni bonus i 0,125% Dupli  
Dijamantni bonus.  
**str. 64 - 77**



**Poglavlje 6:** Izvršni statusi  
Otkrijte prednosti, konferencije i novčane nagrade  
za koje se možete kvalificirati na Izvršnim statusima te  
saznajte više o 0,0625% Izvršnom bonusu.  
**str. 78 - 89**



**Poglavlje 7:** Prezidentni statusi  
Saznajte više o 5 Prezidentnim statusima i nagradama na  
najvišoj razini Oriflame Plana uspjeha.  
**str. 90 - 99**



**Globalno vijeće Lidera i Kuća slavnih**  
Sastanak Top 15 Lidera s rukovodstvom kompanije u  
Stockholmu jednom godišnje.  
**str. 100 - 103**



**Pregled ključnih elemenata Plana uspjeha**  
Referentni odjeljak s pojmovnikom, jednostavnim  
pregledima, alatima i obukama, pravilima poslovanja,  
online pravilima i drugim korisnim informacijama.  
**str. 104 - 135**



# Čestitamo

- započeli ste izgradnju svoje karijere  
s Oriflameom!

Dio ste iznimne globalne zajednice i ovom Vam prilikom želim osobno zahvaliti  
za sve Vaše dosadašnje uspjehe i predani rad.

U Oriflameu imamo jedinstveni pogled na ljepotu koji potječe iz našeg švedskog nasljeđa.  
Ljepota za nas nije samo fizički izgled, nego i unutarnje stanje, kako živite i kako se osjećate.  
Očuvanje zdravlja i ljepote kože, izražavanje vlastitog stila te život pun zabave samo su neki  
aspekti života uz Oriflame i naš način poslovanja.

U rukama držite Oriflame Plan uspjeha, plan Vašeg uspjeha. Ovo je vodič u kojem ćete  
pronaći sve što Vam je potrebno da biste uspjeli u ulozi lidera, izgradili snažno poslovanje i  
postizali nove statuse - sami birate koliko daleko želite ići. Na Vašem putovanju s Oriflameom,  
iskusit ćete prednosti Plana uspjeha od samog početka. Što više budete razvijali poslovanje i  
postizali nove statuse, uživat ćete u više pogodnosti, Vi i Vaša obitelj.

Zapamtite da smo uvijek tu da bismo Vas podržali i slavili Vaše uspjehe zajedno s Vama.  
Krenimo zajedno na ovo putovanje uspjeha i uživajmo u svakom koraku!

*Magnus Bränström*

**Magnus Bränström**  
CEO i predsjednik Oriflame kompanije

"Pridružila sam se Oriflameu zbog trajnog popusta i prilike za dodatnu zaradu.

No, nakon upoznavanja s poslovnom prilikom, moj fokus postali su izgradnja karijere i putovanja."

Ivančica Vuksan  
Direktor, Hrvatska



"Zbog fantastične poslovne prilike za izgradnju vlastite mreže putem onlinea. Također, uživam u planiranju vlastitog rasporeda."

Milan Matis  
Menadžer, Slovačka



"Da bih se razvila osobno i profesionalno te postala snažna žena kakva sam oduvijek željela biti."

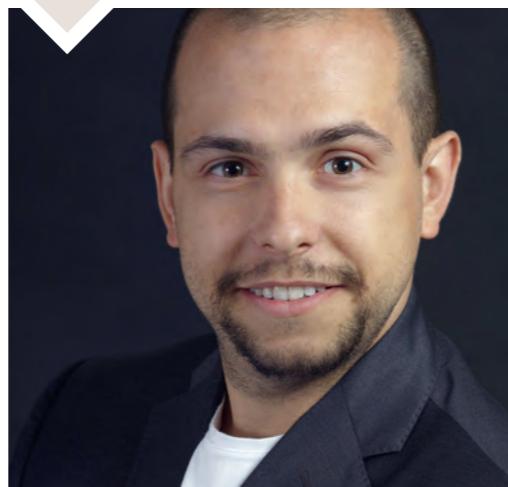
Youssra Abed  
Senior Menadžer, Alžir



"Pridružila sam se kao studentica da bih zaradila džeparac. Nisam očekivala da će Oriflame postati moj poslovni partner za cijeli život."

Katarzyna Hołodowska  
Senior Zlatni Direktor, Poljska

## Zašto ste se pridružili Oriflameu?



# Oriflame priča

Sa strašću pričamo o ljepoti, poslovanju, i što je najbitnije, o ljudima – ljudima poput Vas koji pokreću vlastito poslovanje, mijenjaju živote i slijede svoje snove!

## POGLAVLJE 1

# Ljepota na švedski način

Mi imamo drugačiji pogled na ljepotu. Ljepota na švedski način je puno više od fizičkog izgleda. Ljepota predstavlja način života, djelovanja i raspoloženja. To za nas znači biti zdrav, uživati u prekrasnoj koži, izražavati osobni stil i ostvarivati svoje težnje. Tako gradimo samopouzdanje i harmoniju u našim životima.

## ...zdravi način života

Kad se dobro osjećate, to se vidi. Smatramo da su dobra prehrana i aktivni društveni život ključ dobrog raspoloženja. Zbog toga smo kreirali Wellness proizvode koji Vam to omogućuju. Također, vjerujemo da svakodnevnim malim promjenama u načinu života, svatko može uspjeti i napraviti značajnu pozitivnu promjenu.

## ...zdrava i lijepa koža

Vjerujemo da svi zaslужuju imati zdravu i blistavu kožu. Stoga, istražujemo i spajamo najbolje iz prirode s inovativnim znanstvenim tehnologijama da bismo kreirali sigurne i učinkovite kolekcije za njegu svih tipova kože.

## ...Vaš jedinstveni stil

Slavimo Vašu jedinstvenu ljepotu i želimo Vam pomoći da je izrazite na svoj način. Iz tog razloga, svi naši proizvodi prate najnovije trendove kako bi se prilagodili svakom stilu i budžetu. Recept za istinsku ljepotu nikada ne treba samo imati, nego dijeliti i slaviti.





**VIŠE OD  
3 milijuna**

Suradnika u 60 zemalja svijeta dijele, promoviraju i preporučuju Oriflame kozmetičke i Wellness proizvode



#1

kozmetička kompanija direktnе prodaje u Europi



**OSNOVANA  
1967. godine**

u Švedskoj od strane braće af Jochnick te ima više od 50 godina iskustva u direktnoj prodaji kozmetičkih proizvoda



**VIŠE OD  
100**

znanstvenika koji rade na istraživanju i razvoju kako bi osmisili inovativne proizvode



# Kompanija ljepote kao ni jedna druga

Od malog ureda u središtu Stockholma do naše pozicije globalne kompanije za ljepotu prisutne na više od 60 tržišta, Oriflame model direktnе prodaje postao je jedan od najsnaznijih u Europi.

Sve je počelo davne 1967. godine kada su dva brata Jonas i Robert af Jochnick s prijateljem, Bengtom Hellstenom, osnovali kompaniju koja nudi visokokvalitetne kozmetičke proizvode, inspirirane švedskom prirodnom, dostupne i pristupačne svima. Robert i Jonas af Jochnick gajeći ljubav i poštovanje prema prirodi, učinili su je dijelom naše baštine od prvog dana - jedna smo od prvih kompanija koja je počela koristiti sastojke za svoje proizvode izravno iz prirode.

Danas i dalje koristimo ekstrakte biljaka uz najnovija znanstvena dostignuća kreirajući sigurne proizvode s ekološki i etički kontroliranim sastojcima. Kao kompanija, snažno smo predani održivosti i smanjenju utjecaja na okoliš i naš planet.

Model direktnе prodaje temelji se na snazi osobnih odnosa i preporuka. Vjerujemo da sve pogodnosti treba dijeliti s ljudima koji nas preporučuju. Već više od 50 godina osnažujemo lude diljem svijeta da ostvare svoje snove i izgrade vlastito poslovanje.

## Zajedništvo, duh i strast

Od samog početka, globalna kompanija Oriflame počiva na temeljnim vrijednostima: zajedništvu, duhu i strasti. Vjerujemo da ljudi koji zajedno rade i dijele iste ciljeve postižu bolje rezultate. Našu zajednicu čine ljudi koje vodi strast za promjenom, u njihovim kao i životima drugih ljudi.

## Zajedno možemo napraviti razliku

Vjerujemo u društvenu odgovornost u poslovanju, odnosu prema potrošačima, Suradnicima i dobavljačima. Također, smatramo da je potrebno proširiti društvenu odgovornost izvan naše neposredne mreže i da pružanjem potpore djeci i mladim ženama koji su najosjetljiviji dio društva, možemo pretvoriti njihove snove u stvarnost.

Sva naša nastojanja u dobrotvornom radu i društvenoj odgovornosti sakupili smo u okvir jedne organizacije, **Oriflame fondacije**. Oriflame je suosnivač **Svjetske fondacije za pomoć djeci** koja pomaže ugroženoj djeci diljem svijeta.



**ORIFLAME FOUNDATION**  
EMPOWERING CHILDREN

# Zaradite danas i ostvarite slove sutra

Vjerujemo da izgradnja vlastitog poslovanja treba biti dostupna svima. Naša poslovna prilika nudi poslovanje bez rizika i još mnogo toga: besplatno pridruživanje i pokretanje vlastitog poslovanja, uštedu ili zaradu od prvog dana te pripadnost našoj globalnoj zajednici.

Sami odlučujete kako ćete uskladiti svoje poslovanje i svakodnevne obveze, hoćete li raditi dio ili puno radno vrijeme, a mi smo tu da Vas podržimo učinkovitim obukama i alatima.



## Inovativni proizvodi

Mi u Oriflameu vjerujemo u odgovoran pristup ljepoti. Zato **stvaramo sigurne i učinkovite proizvode** spajajući najbolje iz prirode i znanosti.

Koristimo **inovativne tehnike** kako bismo kreirali široki spektar visokokvalitetnih kozmetičkih i Wellness proizvoda koji će odgovarati Vašem jedinstvenom stilu i budžetu. Svi naši proizvodi predstavljeni su u **atraktivnim tiskanim i online izdanjima kataloga**.

## Besplatna obuka

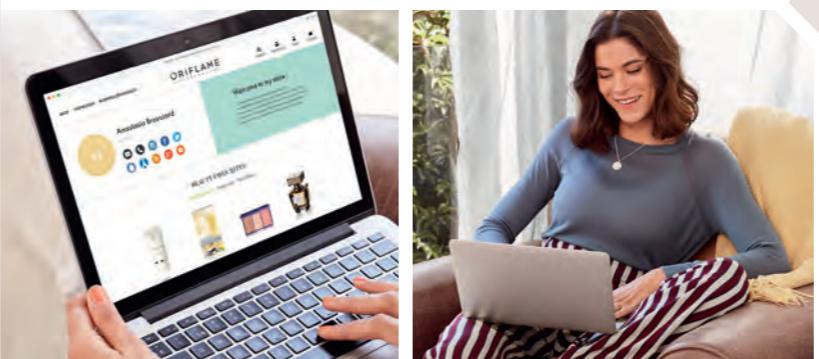
Mi u Oriflameu vjerujemo da obuka treba biti dostupna svima kako bi se osobno i profesionalno razvijali. Kroz **Oriflame akademiju** možete stjecati znanja o ljepoti, Wellnessu i vođenju poslovanja uz pomoć digitalnih alata i predavanja.

## Poticajni programi

Pokrenite poslovanje i održite mrežu aktivnom uz naše **poticajne programe i uzbudljive nagrade**.



- Oriflame aplikacije**
1. Oriflame aplikacija
  2. Business aplikacija
  3. Skin Expert aplikacija
  4. Makeup Wizard aplikacija



## Digitalni alati

Nudimo vam digitalne alate koji će Vam omogućiti vođenje **poslovanja putem mobilnog uređaja**, bilo kada i bilo gdje. Koristite naše digitalne aplikacije, uključujući **Oriflame aplikaciju** i **Business aplikaciju**, da biste pratili rast poslovanja. Naše aplikacije za njegu kože i make-up pomoći će Vam u pružanju profesionalnih savjeta o ljepoti, poboljšati Vaš kredibilitet i povećati broj narudžbi.



## Budite dio globalne zajednice

Kao Lider, imate ključnu ulogu u našoj globalnoj zajednici ljepote koju čine srdaćni i zabavni ljudi iz cijelog svijeta koji se međusobno podržavaju.

Ono što nam je svima zajedničko je **strast za ljepotom, poslovanjem i promjenama**. Upoznajte nove ljudе, prisustvujte Oriflame događanjima i obukama, podijelite savjete i slavite dostignućа.



## Proputujte svijet s nama

Razvojem poslovanja dobivate priliku za kvalifikaciju za međunarodna putovanja i prisustvovanje **Oriflame konferencijama**. Ovo je odlična prilika da s Oriflameom oputujete na predivne destinacije, odsjednete u ekskluzivnom smještaju i budete dio jedinstvenih događanja.

Upoznajte se s Liderima koji dolaze iz raznih krajeva svijeta i zajedno slavite dostignućа. Sklopite nova prijateljstva i podijelite priče koje će Vas inspirirati za još veće uspјehe u poslovanju!

# Tu smo za Vas

Već više od 50 godina vodimo i podržavamo Suradnike. Stoga budite uvјereni, u sigurnim ste rukama s nama i nezavisnim Oriflame Liderima – jer ćemo Vam pružiti podršku i mentorstvo na svakom koraku dok razvijate poslovanje i ostvarujete snove.

Pogledajmo različite načine kako zaraditi uz Oriflame!

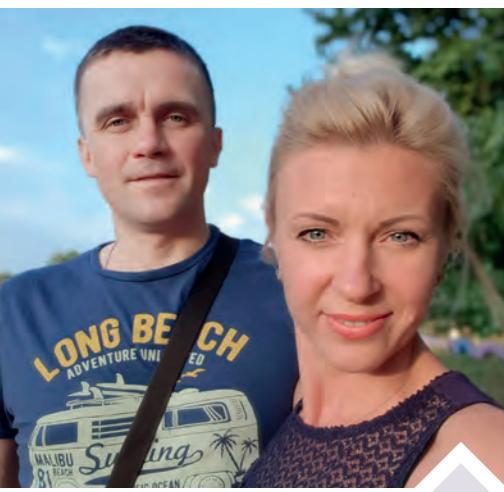
"Kad članovi moga tima primaju priznanja na pozornici i ja im s velikim zadovoljstvom plješćem."

**Marcelina Kostrzycka**  
Dijamantni Direktor, Poljska



"Nikada neću zaboraviti kad sam u Sofiji pobijedila strah od javnog nastupa i pojavila se pred više od 800 ljudi."

**Milena Pozderec**  
Zlatni Direktor, Slovenija



## Koji je Vaš omiljeni trenutak u Oriflameu?

"Svaki put kad prisustvujemo različitim Oriflame događanjima, imamo priliku vidjeti ljude koji su cijenjeni na temelju svoga uspjeha. Očito je da su najveća vrijednost u Oriflameu upravo njegovi ljudi!"

**Irina i Yaroslav Tukalo**  
Safirni Direktori, Ukrajina



"Kada sam prvi puta održala inspirativni govor, osjećala sam se doista odlično. Dobila sam toliko pozitivnih komentara da mi se činilo kao da sanjam. Osjećala sam se iznimno ponosnom."

**Oriana Craciun**  
Direktor, Rumunjska

## POGLAVLJE 2

# Oriflame poslovna prilika

Saznajte najvažnije informacije o 4 elementa  
Oriflame poslovne prilike.



# Zaradite danas i izgradite poslovanje za budućnost

Prije nego što započnemo detaljno o Oriflame poslovnoj prilici, pogledajmo koja su to 4 elementa poslovne prilike.



## 1. Trenutačna ušteda

Vaša ušteda od kupnje proizvoda.



## 2. Rabat

Zarada kroz rabat temelji se na osobnoj kupnji i kupnji Osobne grupe.



## 3. Bonusi

Nagrade koje možete zaraditi tako što razvijate Direktore i pomažete im da uspiju.



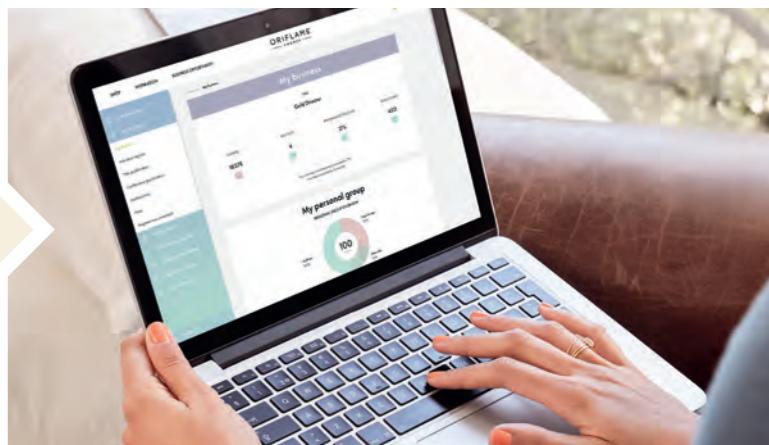
## 4. Jednokratne novčane nagrade

Svaki put kada postignete novi status prema Planu uspjeha, dobivate jednokratnu novčanu nagradu. Najniži status za koji možete dobiti ovu nagradu je status Direktor.

## Izračuni

Kao nezavisni Oriflame Suradnik, imat ćete uvid u zaradu na stranici za Suradnike i u našoj Business aplikaciji. Izračuni su automatski pa ne trebate trošiti dodatno vrijeme.

Primjeri u ovom poglavlju i poglavljima koja slijede prikazuju način na koji izračunavamo Vašu zaradu. Treba napomenuti da je zarada drugačija od osobe do osobe i ovisi o vještini prepiske, uloženom vremenu i trudu kao i drugim faktorima.





## 1. Trenutačna ušteda

To je ušteda koju ostvarujete kao razliku između kataloške cijene (cijene koju možete vidjeti u katalogu ili online) i cijene sa članskim popustom (cijene koju Vi plaćate Oriflameu).

## Preporučujte proizvode

**Na samom početku, kao Suradnik najprije ćete se upoznati s proizvodima i Oriflame svijetom ljepote te upotrijebiti svoja znanja i vještine da biste preporučili proizvode članovima obitelji, prijateljima, kolegama i poznanicima.**

Pružamo Vam brojne alate koji će vam pomoći u preporuci kao što su Oriflame katalog, leci o proizvodima i ponudama te brojni digitalni alati.

### Izračun trenutačne uštede

Dva su načina za izračun trenutačne uštede. Možete oduzeti cijenu sa članskim popustom od kataloške cijene ili pomnožiti katalošku cijenu s 20%. Primjeri u nastavku prikazuju oba načina.

### Primjer – preporuka jednog proizvoda

Kupite jednu NovAge Ecollagen dnevnu krema protiv bora.



**Kataloška cijena:** \$20  
**Cijena za Suradnike:** \$16  
**Trenutačna ušteda:** \$20 - \$16 = \$4

Ili:  $\$20 \times 0,20 (20\%) = \$4$

### Primjer – preporuka setova za njegu kože

Kupite jedan NovAge Ecollagen set protiv bora.



**Kataloška cijena:** \$100  
**Cijena za Suradnike:** \$80  
**Trenutačna ušteda:** \$100 - \$80 = \$20

Ili:  $\$100 \times 0,20 (20\%) = \$20$

Zamislite da kupite četiri seta u jednom katalogu – Vaša trenutačna ušteda bi porasla na **\$80**.



### Preporuka setova

Preporukom setova nudite potrošačima cjelovita rješenja za njihove potrebe kada je u pitanju ljepota, Wellness i njega kože. Setovi također nose 20% više Bonus bodova što znači da njihovom preporukom zarađujete više.



## 2. Rabat

Kada pozivate nove ljudе da postanu Suradnici i pomognete im da naručuju i ostvaruju uštedu, Vi također povećavate svoj potencijal za rast i zaradu.

**Rabat** možete zaraditi od 4% do 24% na osobnu kupnju i kupnju Osobne grupe.

### Vaš rabat određuje se na temelju tri stavke:

#### 1 Bonus bodovi

**Bonus bodovi (BB)** se dodjeljuju svakom Oriflame proizvodu na temelju njegove cijene. Skupljci proizvodi i setovi nose više Bonus bodova.

BB Vaše osobne kupnje i kupnje svih članova Vaše Osobne grupe\* se zbrajaju tijekom kataloga. Ukupni broj BB određuje % rabata za koji se kvalificirate na kraju svakog kataloga.

Bonus bodovi se pretvaraju u % rabata prema donjoj tablici.

Tablica rabata:

Bonus bodovi	Rabat
10 000 +	24%
6 500 - 9 999	20%
4 000 - 6 499	16%
2 000 - 3 999	12%
1 000 - 1 999	8%
300 - 999	4%
0 - 299	0%

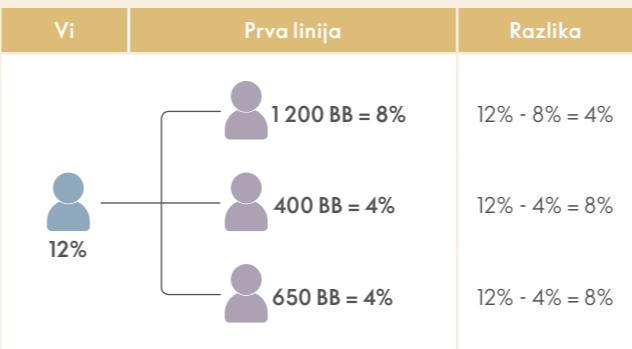
\* Vaša Osobna grupa uključuje sve Suradnike koje ste direktno ili indirektno sponzorirali – ali ne i Suradnike koji su postigli razinu rabata od 24% i njihove strukture.

#### 2 Razina rabata

**Razina rabata** odnosi se na postotak koji možete zaraditi od osobne kupnje i kupnje Vaše Osobne grupe.

Na osobnu kupnju zarađujete puni rabat dok na kupnju Osobne grupe zarađujete razliku između Vaše razine rabata i razine rabata Suradnika Vaše prve linije\*\*.

U ovom primjeru, Vi zarađujete razliku između Vaše razine rabata i razine rabata Vaše prve linije.



#### 3 Biznis volumen

**Biznis volumen (BV)** je jednak cijeni proizvoda za Suradnike umanjenoj za PDV i druge poreze te se prilagođava promijeni cijena. Vaš izračun rabata temelji se na ovoj vrijednosti.

Primjer: Izračun Biznis volumena jednog NovAge Ecollagen seta protiv bora.

Proizvod	Biznis volumen
 \$80 (cijena sa članskim popustom) podjeljeno s 1,25 (25% PDV) = \$64	NovAge Ecollagen set protiv bora ima Biznis volumen <b>\$64</b>

\*\* Suradnici koje izravno sponzorirate su Suradnici Vaše prve linije (ili prva linija). Suradnici ispod Vaše prve linije navedeni su u razinama. Tako su Suradnici koje sponzorira Vaša prva linija Vaša druga razina, oni koje sponzorira Vaša druga razina su Vaša treća razina i tako dalje.

# Pogledajte mogućnost povećanja zarade kroz rabat

Tri primjera u nastavku pokazuju kako možete ostvariti rabat na osobnu kupnju i kupnju Osobne grupe.

Za potrebe primjera:  
**1 Bonus bod = \$1 Biznis volumen.**

## Tablica rabata:

Bonus bodovi	Razina rabata
10 000 +	24%
6 500 - 9 999	20%
4 000 - 6 499	16%
2 000 - 3 999	12%
1 000 - 1 999	8%
300 - 999	4%
0 - 299	0%

## Kako izračunati iznos rabata:

- 1 Započnite s izračunom koliko ste Bonus bodova (BB) ostvarili.
- 2 Izračunajte ukupni iznos BB Vaše Osobne grupe tako što ćete dodati Vaše BB iznos BB Suradnika Vaše Osobne grupe. Koristite tablicu rabata da biste otkrili na kojoj ste razini rabata.
- 3 Pomnožite razinu rabata s Biznis volumenom osobne kupnje. To je rabat koji ćete zaraditi na osobnu kupnju.
- 4 Zatim, koristeći tablicu rabata, pretvorite BB svakog Suradnika Vaše prve linije i njegove Osobne grupe da biste odredili razinu rabata za svakog Suradnika prve linije.
- 5 Oduzmite razinu rabata svakog Suradnika Vaše prve linije od Vaše razine rabata. Razlika je razina rabata koju ćete zaraditi od Suradnika u Vašoj prvoj liniji. Pomnožite rezultat s Biznis volumenom Suradnika Vaše prve linije i njihovih Osobnih grupa.
- 6 Zbrojite Vaš osobni rabat i rabat Osobne grupe i dobit ćete ukupnu zaradu ostvarenu kroz rabat.

## PRIMJER 1:

# Zaradite \$24

Ovaj primjer pokazuje kako možete povećati zaradu pozivanjem pet osoba da postanu Suradnici i njihovom obukom za preporučivanje proizvoda.

U ovom primjeru, svaki novi Suradnik ostvari **100 BB**, jednako kao i Vi.

Izračuni korak po korak	Vi	Vaša 1. linija	Razlika	Biznis volumen	Rabat
1 Imajte osobnih <b>100 Bonus bodova (BB)</b> .					
2 Ukupni broj BB grupe je: 100 (Vaši BB) + 500 (BB Vaše grupe) = 600 BB, što je <b>4% razina rabata.</b>	<b>1 100 BB</b>	<b>4 100 BB = 0%</b>	4%	x \$100	= \$4
3 Pomnožite Vašu razinu rabata s Biznis volumenom Vaše osobne kupnje, $4\% \times \$100 = \$4$ .		<b>2 600 BB = 4%</b>	4%	x \$100	= \$4
4 100 BB Vaše prve linije je <b>0% razina rabata.</b>		<b>3 4% x \\$100 = \\$4</b>	4%	x \$100	= \$4
5 Razlika između Vaše razine rabata i Vaše prve linije je $4\% - 0\% = 4\%$ , što znači da zarađujete 4% Biznis volumena njihove kupnje, $4\% \times \$100 \times 5 = \$20$ .			4%	x \$100	= \$4
6 Zbrojite Vaš rabat od osobne kupnje i kupnje Osobne grupe da biste dobili Vašu ukupnu zaradu kroz rabat, $\$4 + \$20 = \$24$					<b>Ukupno = 5 x \\$4 = \\$20</b>
<b>6 Ukupna zarada kroz rabat: \$4 + \$20 = \$24</b>					

PRIMJER 2

# Zaradite \$252

Obučite svoje Suradnike da rade isto što i Vi i dovode nove Suradnike u svoj tim. Upoznajte ih s prednostima sponzoriranja i pokažite im kako dovoditi nove Suradnike u svoj tim.

U ovom primjeru, svi Suradnici iz Vaše prve linije pozovu po 5 novih članova da se pridruže i ti članovi ostvare po **100 BB** tijekom jednog kataloga.

Vi takoder ostvarite **100 BB.**

Izračuni korak po korak	Vi	Vaša 1. linija	Druga razina	Razlika	Biznis volumen	Rabat
1 Imajte osobnih 100 Bonus bodova (BB).						
2 Ukupni broj BB grupe je: 100 (Vaši BB) + 3000 (BB Vaše grupe) = 3 100 BB, što je 12% razina rabata.			4 600 BB = 4%	5		
3 Pomnožite Vašu razinu rabata s Biznis volumenom Vaše osobne kupnje, $12\% \times \$100 = \$12$ .			600 BB = 4%	8% x \$600 = \$48		
4 600 BB Vaše prve linije je 4% razina rabata.	1 100 BB		600 BB = 4%	8% x \$600 = \$48		
5 Razlika između Vaše razine rabata i Vaše prve linije je $12\% - 4\% = 8\%$ , što znači da zarađujete 8% Biznis volumena svake grane* Vaše Osobne grupe, $8\% \times \$600 \times 5 = \$240$ .	2 3 100 BB = 12%		600 BB = 4%	8% x \$600 = \$48		
6 Zbrojite Vaš rabat od osobne kupnje i kupnje Osobne grupe da biste dobili Vašu ukupnu zaradu kroz rabat, $\$12 + \$240 = \$252$	3 12% x \$100 = \$12		600 BB = 4%	8% x \$600 = \$48		
			5 x 600 = 3 000 BB	Ukupno = 5 x \$48 = \$240		
				6 Ukupna zarada kroz rabat: \$12 + \$240 = \$252		

\* Grana je dio Vaše mreže koju čine Suradnici prve linije i Suradnici koje su oni sponzorirali. Kada god sponzorirate novog Suradnika, on stvara novu granu u Vašoj mreži i proširuje strukturu. Kada Suradnici iz Vaše prve linije pridruže nove Suradnike, struktura Vaše mreže se produbljuje.

## RIMJER 3:

# Zaradite \$1884

vlastavite obučavati svoje Suradnike da bi oni dovodili nove Suradnike u svoj tim i izgradili vlastite grupe.

To je veći broj Suradnika u Vašoj Osobnoj grupi i broj narudžbi, veća je i cijelokupna kupnja.

I ovom primjeru, Vi i svi Suradnici u Vašoj Osobnoj grupi imate po 100 BB.

Izračuni korak po korak	Vi	Vaša 1. linija	Druga razina	Treća razina	Razlika	Biznis volumen	Rabat
1 Imajte osobnih <b>100 Bonus bodova (BB)</b> .							
2 Uкупni broj BB grupe je: 100 (Vaši BB) + 15 500 (BB Vaše grupe) = <b>15 600 BB</b> , što je <b>24%</b> razina rabata.							
3 Pomnožite Vašu razinu rabata s Biznis volumenom Vaše osobne kupnje, <b>24% x \$100 = \$24</b> .							
4 <b>3 100 BB</b> Vaše prve linije je <b>12%</b> razina rabata.	1 100 BB	3 100 BB=12%	3 100 BB=12%	3 100 BB=12%	12% x \$3100 = \$372		
5 Razlika između Vaše razine rabata i Vaše prve linije je <b>24% - 12% = 12%</b> , što znači da zaradujete <b>12%</b> Biznis volumena svake grane Vaše Osobne grupe, <b>12% x \$3 100 x 5 = \$1860</b> .	2 15 600 BB = 24%	3 100 BB=12%	3 100 BB=12%	3 100 BB=12%	12% x \$3100 = \$372		
6 Zbrojite rabat od osobne kupnje i kupnje Osobne grupe da biste dobili Vašu ukupnu zaradu kroz rabat, <b>\$24 + \$1860 = \$1884</b> .	3 24% x \$100 = \$24	3 100 BB=12%	3 100 BB=12%	3 100 BB=12%	12% x \$3100 = \$372		
					12% x \$3100 = \$372		
					12% x \$3100 = \$372		
					12% x \$3100 = \$372		
					12% x \$3100 = \$372		
					Ukupno = 5 x \$372 = \$1860		

6 Ukupna zarada kroz rabat:  $\$24 + \$1860 = \$1884$

\* Grana je dio Vaše mreže koju čine Suradnici prve linije i Suradnici koje su oni sponzorirali. Kada god sponzorirate novog Suradnika, on stvara novu granu u Vašoj mreži i proširuje strukturu. Kada Suradnici iz Vaše prve linije pridruže nove Suradnike, struktura Vaše mreže se produbljuje.



## 3. Bonusi

Bonusi su nagrada za podršku, obuku i razvoj Suradnika na 24%.

Plan uspjeha sadrži 6 bonusa. Kakav bonus ćete zaraditi ovisi o tome koliko imate direktnih grupa na 24%.

Možda na prvi pogled postotak bonusa izgleda mali, ali kada se primjenjuje na mrežu\*, zarada može biti značajna.

\* Mreža se odnosi na sve Vaše Suradnike, uključujući izdvojene grupe na 24%.

### Zaradite bonuse razvijanjem grupa na 24% koje se odvajaju

Kada Suradnici iz Vaše prve linije dosegnu razinu rabata 24%, odvajaju se od Vaše Osobne grupe i formiraju neovisne podgrupe sa svojim Suradnicima koje zovemo direktnе grupe na 24%. Kada se to dogodi, Vi, kao Sponzor gore navedene mreže, prestajete zarađivati od kupnje tih Suradnika i umjesto toga se kvalificirate za bonusе.

Vaš je cilj pomoći što većem broju Suradnika iz Vaše prve linije postići razinu 24%.

Pogledajte tablicu ispod i saznajte više o bonusima u sljedećim poglavljima.

#### Oriflame bonusi

Bonus	Broj potrebnih direktnih grupa na 24%	Obračunava se na
4% Oriflame bonus	1	direktnе grupe na 24%
1% Zlatni bonus	2	izdvojene grupe na 24% od druge razine i niže, a prestaje poslije prve linije sljedećeg kvalificiranog za Zlatni bonus
0,5% Safirni bonus	4	izdvojene grupe na 24% od treće razine i niže, a prestaje poslije druge razine sljedećeg kvalificiranog za Safirni bonus
0,25% Dijamantni bonus	6	izdvojene grupe na 24% od četvrte razine i niže, a prestaje poslije treće razine sljedećeg kvalificiranog za Dijamantni bonus
0,125% Dupli Dijamantni bonus	10	izdvojene grupe na 24% od pete razine i niže, a prestaje poslije četvrte razine sljedećeg kvalificiranog za Dupli Dijamantni bonus
0,0625% Izvršni bonus	12	izdvojene grupe na 24% od šeste razine i niže, a prestaje poslije pete razine sljedećeg kvalificiranog za Izvršni bonus



## 4. Jednokratne novčane nagrade

Uvijek kada postignete novi status prema Planu uspjeha, dobit ćete jednokratnu novčanu nagradu počevši od 1.000 USD (Direktor) do 1.000.000 USD (Dijamantni Prezident Direktor).

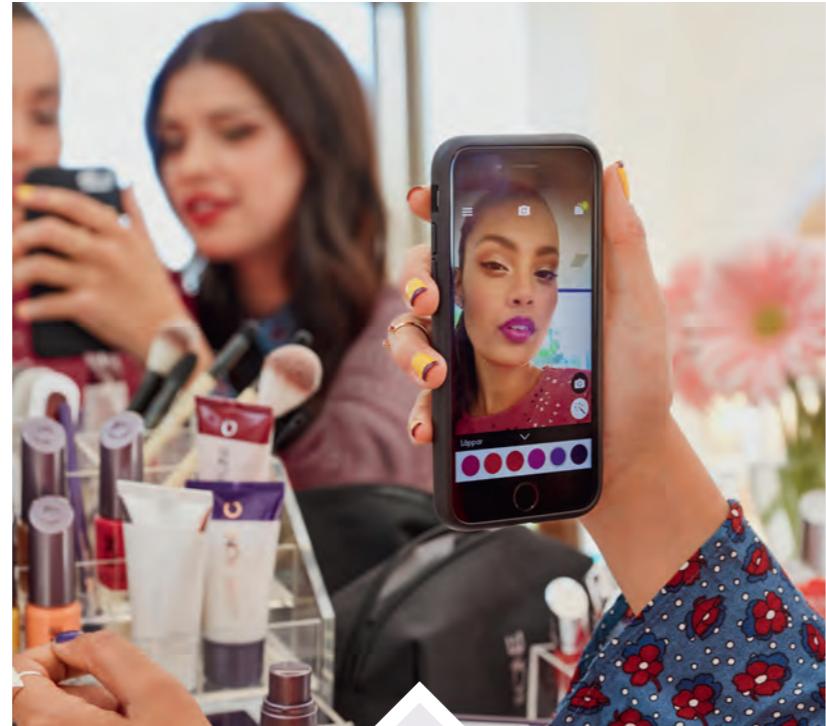
Više o kvalifikacijskim uvjetima i kriterijima za statuse te novčanim nagradama možete pronaći u poglavljima koja slijede.

## Alati za uspjeh

Naši alati i obuke posebno su osmišljeni da Vam omoguće stjecanje znanja i vještina koji će Vam osigurati uspjeh na svakom koraku Vašeg Oriflame putovanja.

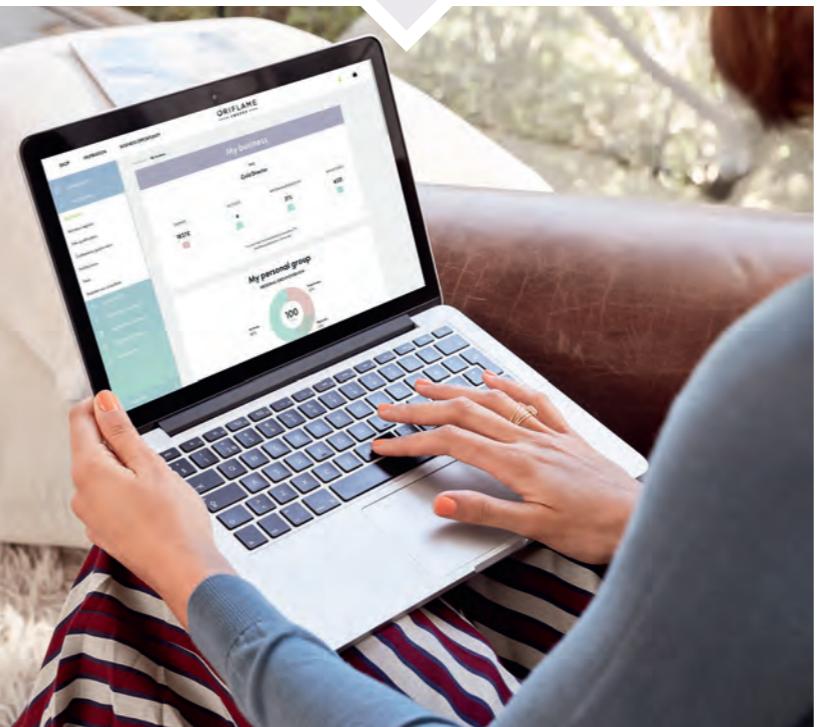
Neprekidno ažuriramo i usavršavamo postojeće alate te kreiramo nove. Stoga možete s lakoćom i besplatno unapređivati svoje **vještine**.

**Na str. 114** možete pronaći popis alata i obuka.



### Preporuka proizvoda

Mnogi alati koje osiguravamo mogu poboljšati Vaše prodajne aktivnosti, od vodiča proizvoda i online kataloga, do praktičnih Oriflame aplikacija.



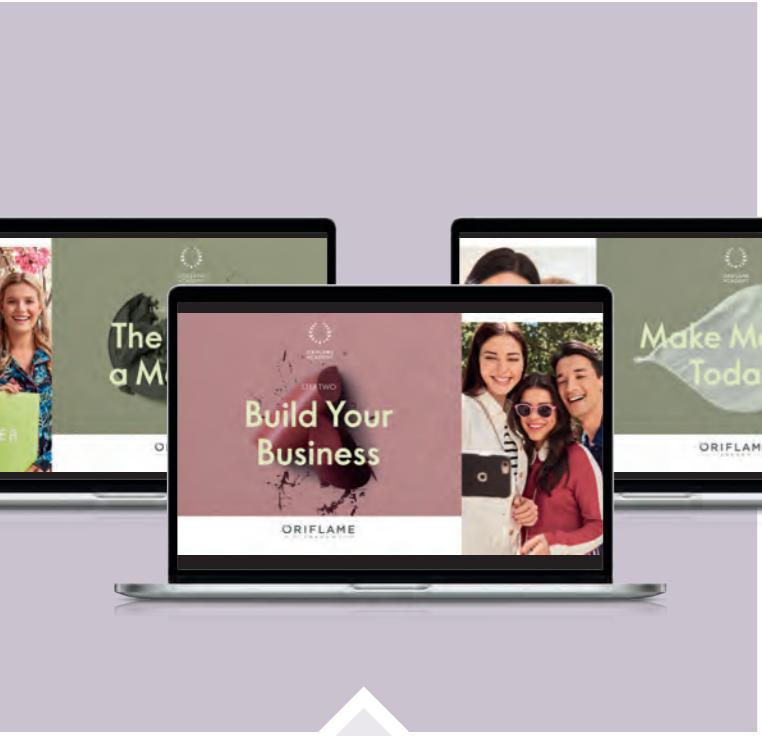
### Vodenje poslovanja

Nudimo učinkovite alate koji Vam pomažu pri planiranju, organiziranju i unapređenju poslovanja.



### Regrutiranje

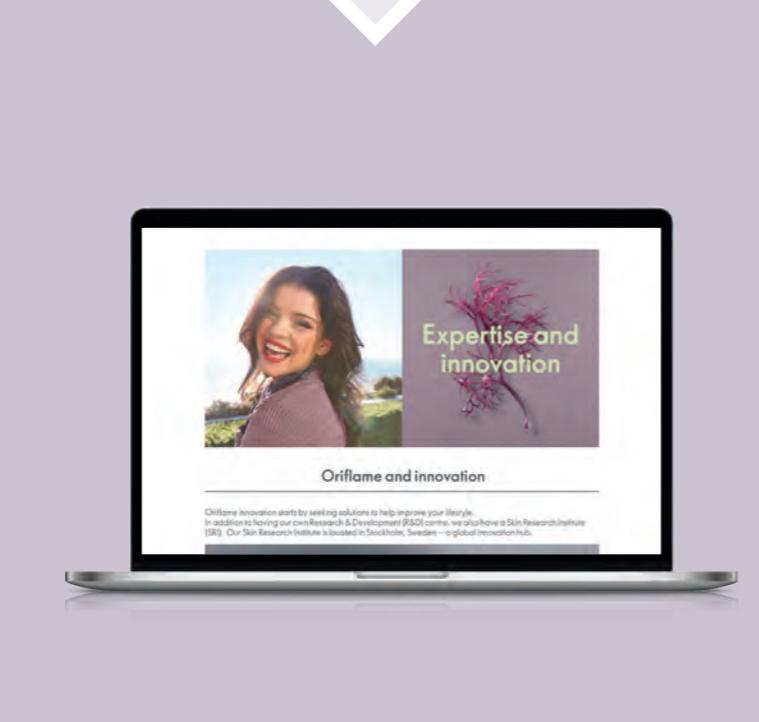
Oriflame alati olakšavaju pozivanje i registriranje novih Suradnika.



## Oriflame akademija

Oriflame akademija je posebno kreirani sustav modula za obuku temeljenih na osobnim iskustvima uspješnih Oriflame lidera.

Uključuje načine i alate koji će Vam pomoći izgraditi profesionalne vještine i dostići nove razine prema Oriflame Planu uspjeha.



## E-obuka

Naša e-obuka pomoći će Vam da brže napredujete i istovremeno učite na mjestu i u vremenu koje Vam odgovara.

Tečajevi su kratki, interaktivni i dostupni na mobilnim uređajima. Oni pokrivaju mnoge teme, od rada s potrošačima do uspješnog Sponzora i stvaranja sadržaja za društvene medije.

# Vaše putovanje

Oriflame poslovna prilika je puno više od samog poslovanja. U Oriflameu uživate u onom što radite.

S postizanjem novih statusa, imat ćete priliku upoznati nove ljudе na uzbudljivim Oriflame događanjima i konferencijama, dobiti priznanja pa čak i kvalificirati se za međunarodna putovanja.

"Priznanja i prilika za odlazak na prvu globalnu konferenciju s timom prijatelja."

**Denisa Filagová**  
Menadžer, Slovačka



"Osjećaj da sam korak bliže kreiranju života kakvog želim."

**Marija Ivanković**  
Menadžer, Hrvatska



## Što Vam se najviše sviđa u ulozi Menadžera?



"Razvoj liderstva i prilika za putovanja. Činjenica da Vaš život može biti onakav kakav želite."

**Anastasia Turcanu**  
Menadžer, Moldavija



"Rad s mojim timom je najbolje od svega. Radeći kao Menadžer možete usrećiti druge, što je samo po sebi uspjeh."

**Sadhana Dey**  
Senior Menadžer, Indija

## POGLAVLJE 3

# Menadžerski statusi

Pozovite nove osobe u Oriflame svijet ljepote i izgradite vlastito poslovanje



Menadžerski  
statusi

12% Menadžer

**Uvjet kvalifikacije:**  
2 000 – 3 999 Bonus bodova u Vašoj Osobnoj grupi.

**Prednosti:**  

- značka
- mogućnost kvalifikacije za seminar

16% Menadžer

**Uvjet kvalifikacije:**  
4 000 – 6 499 Bonus bodova u Vašoj Osobnoj grupi.

**Prednosti:**  

- značka
- mogućnost kvalifikacije za seminar

# Podržavajte svoje Suradnike za obostrani uspjeh

**Postizanje razine Menadžer je važni korak u Vašoj karijeri s Oriflameom jer prelazite s većinski samostalnog poslovanja na pronalaženje novih Suradnika i pomaganje u ostvarenju njihovih ciljeva i snova.**

Vi ste osoba koja pomaže svojim novim Suradnicima da započnu poslovanje, obučavate ih i podržavate u njihovom radu te ih potičete na postizanje viših ciljeva. Izuzetno je važno voditi vlastitim primjerom, nastaviti biti aktivan uz preporuku proizvoda i pronalaženje novih Suradnika. Sve što radite - od preporuke do prospektингa i regrutiranja - želite da Vaši Suradnici rade isto što i Vi jer njihov uspjeh je i Vaš uspjeh.

Uvijek imajte na umu da su Vaš Sponzor i Direktor tu da Vas podrže u Vašoj ulozi nezavisnog Oriflame Menadžera, jednako kao i zaposlenici Oriflamea.

20% Menadžer

**Uvjet kvalifikacije:**  
6 500 – 9 999 Bonus bodova u Vašoj Osobnoj grupi.

**Prednosti:**  

- značka
- mogućnost kvalifikacije za seminar

## Prednosti koje sa sobom donosi status Menadžer

Mnoge su prednosti statusa nezavisni Oriflame Menadžer. Osim što se povećava mogućnost zarade, susrećete se s kolegama iz Oriflame zajednice, pohađate obuke da biste ovladali novim profesionalnim vještinama - i dobivate svu potrebnu podršku da biste nastavili uspješno poslovanje i ostvarili još bolje rezultate.

### Posebne pogodnosti koje možete očekivati:

- Bit ćete prepoznati na pozornici tijekom iznimnih događanja da bi se proslavio Vaš novi status te će Vam se dodijeliti diploma i jedinstvena značka koja će Vas isticati kao Menadžera.
- Imat ćete mogućnost prisustvovati programima stručnog usavršavanja kao što su Oriflame liderska akademija - modul 1 i SARPIO Express koji su osmišljeni kako bi Vam pomogli produbiti Vaše poslovno znanje i unaprijediti Vas kao poduzetnika i Menadžera.
- Mogućnost kvalifikacije za sudjelovanje na seminarima i konferencijama te drugim poticajnim programima koji su dostupni na lokalnoj razini (npr. Menadžerski bonus rasta).

Senior Menadžer

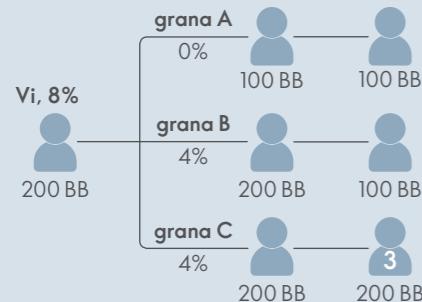
**Uvjet kvalifikacije:**  
Najmanje 10 000 Bonus bodova ili najmanje jedna direktna grupa na 24% i Osobna grupa s najmanje 4 000 Bonus bodova.

**Prednosti:**  

- značka
- mogućnost kvalifikacije za seminar

Za potrebe primjera koji slijede:  
1 Bonus bod = \$1 Biznis volumen.

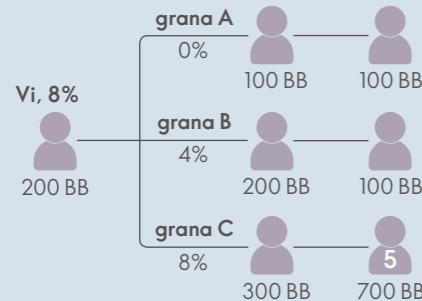
#### Primjer 1: uravnotežena struktura



**Ukupni Bonus bodovi:**  
 $200 (\text{Vi}) + 200 (\text{grana A}) + 300 (\text{grana B}) + 400 (\text{grana C}) = 1100 \text{ BB}$ . Vaša razina rabata je 8%.

**Ostvarujete rabat:**  
 $8\% \times 200 + (8-0)\% \times 200 + (8-4)\% \times 300 + (8-4)\% \times 400 = 16 + 16 + 12 + 16 = \$60$

#### Primjer 2: neuravnotežena struktura



**Ukupni Bonus bodovi:**  
 $200 (\text{Vi}) + 200 (\text{grana A}) + 300 (\text{grana B}) + 1000 (\text{grana C}) = 1700 \text{ BB}$ . Vaša razina rabata je 8%.

**Ostvarujete rabat:**  
 $8\% \times 200 + (8-0)\% \times 200 + (8-4)\% \times 300 + (8-8)\% \times 1000 = 16 + 16 + 12 + 0 = \$44$

# Zarada na statusu Menadžer

Kada postanete nezavisni Oriflame Menadžer, kupnja Vaše Osobne grupe značajno utječe na Vašu zaradu.

Sada možete početi zarađivati rabat u rasponu od 4% do 24% na temelju kupnje Vaše Osobne grupe.

Važno je znati da će struktura Vaše Osobne grupe utjecati na iznos rabata. Da biste ostvarili najveći rabat, kupnja se treba ostvarivati preko nekoliko grana Vaše Osobne grupe. Izbjegavajte širenje poslovanja preko samo jedne grane.

## Izgradnja uravnotežene strukture

Primjeri s lijeve strane prikazuju kako uravnotežena i neuravnotežena struktura mogu utjecati na Vašu zaradu.

**U primjeru 2**, iako imate više Bonus bodova nego u primjeru 1, zarađujete manje. To je zato što je **grana C dosegla istu razinu rabata kao i Vi, 8%**, i Vi nećete zaraditi na grani C jer će razlika između Vaših razina biti 0%.

# Tri ključne aktivnosti za uspješnog Menadžera

**1** Prospektting i regrutiranje

**2** Praćenje i održavanje tima aktivnim

**3** Formiranje i vođenje Glavnog tima

Više o ovim aktivnostima pronađite na stranicama u nastavku.

## 1

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG MENADŽERA

# Prospekting i regrutiranje

Razvoj dobrih vještina prospektinga i regrutiranja pomoći će Vam u rastu poslovanja i neizostavne su za uspjeh.



Proširite Listu imena i pitajte nove Suradnike da kreiraju svoje Liste tijekom **obuke "Kako započeti"**. Obučavajte Suradnike da započnu s popisima kontakata mobilnih telefona i društvenih medija te preporukama prijatelja – postavljajući si pitanje: "Koga poznajem tko bi htio vidjeti nove Oriflame proizvode i čuti o odličnim prilikama za uštedu i zaradu?"



Svakodnevno razgovarajte s najmanje tri nove osobe. Što više, to bolje, ali ne manje od tri. Ispričajte im o Oriflameu, proizvodima i Oriflame poslovnoj prilici. Razgovarajte s tri osobe dnevno i podučavajte svoje Suradnike da učine isto. Zapamtite - Vi ste uzor i ako budete razgovarali i tražili nove osobe koje će postati dio Vašeg tima svaki dan, to će raditi i Vaši Suradnici.

Organizirajte sastanke Poslovne prilike 2-3 puta tjedno. Važno je da ih redovito održavate kako bi Vaši Suradnici znali kada i gdje pozvati osobe koje su pokazale zainteresiranost. Provedite obuku "Kako započeti" na kraju svakog sastanka. Aktivirajte nove članove potičući ih da ostvare svoje prve narudžbe - i svakako ih pozovite na sljedeći sastanak ili obuku.

## Savjet za sastanke Poslovne prilike i jačanje Glavnog tima

Neka Vaš Glavni tim sudjeluje u provedbi sastanka Poslovne prilike. Možete ih pozvati da održe dio prezentacije Oriflame poslovne prilike ili pripreme dio o proizvodima. To je dobar način za dijeljenje praktičnog znanja i podučavanje Glavnog tima kako voditi vlastite sastanke.  
Više o Glavnom timu, pročitajte na str. 42.



## 2

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG MENADŽERA

# Praćenje i održavanje tima aktivnim

Važno je da su Vaši Suradnici aktivni i ostvaruju narudžbu svaki katalog.

✓ Ostanite u kontaktu sa svojim Suradnicima - pitajte ih o njihovim narudžbama i učlanjenju novih Suradnika. Spomenite nove proizvode i ponude te ih pozovite na događanja i obuke.

✓ Kontaktirajte sve Suradnike koji nisu napravili narudžbu u prethodnom katalogu i saznajte razlog neaktivnosti. Informirajte ih o ponudama i poticajnim programima - i pozovite da se pridruže grupnim razgovorima na društvenim medijima.

✓ Promovirajte module e-obuke koji će pomoći Vašim Suradnicima u poboljšanju vještina preporuke i privlačenja novih Suradnika.

✓ Kreirajte grupne razgovore na društvenim medijima. Koristite ih kako biste prepoznali dostignuća Vaših Suradnika - kao što su ostvarivanje prve narudžbe, učlanjivanje novih Suradnika i postizanje novih statusa. Također možete podijeliti priče o uspjehu da biste zadržali visoku razinu motivacije i objaviti zanimljive informacije o proizvodima i ponudama. Razmislite o kreiranju grupnih razgovora i za potrošače.

## 3

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG MENADŽERA

## Formirajte i vodite Glavni tim

**Glavni tim** sastoji se od najmanje 5 Suradnika koji su odlučili u potpunosti iskoristiti Poslovnu priliku i postati Lideri.

Timski rad je zabavniji i učinkovitiji – a iskustvo pokazuje da Vam koncept Glavnog tima za razvoj Lidera **pomaže da rastete brže**. Stoga je važno u ovaj koncept uložiti dodatnu energiju i trud.

Da biste stvorili svoj Glavni tim, iznesite Suradnicima svoje planove i **pozovite sve zainteresirane za rast poslovanja da postanu dio Vašeg Glavnog tima**. Objasnite prednosti zajedničkog rada i rasta kao što su pronaalaženje i privlačenje novih Suradnika, pohađanje posebnih obuka, sudjelovanje u posebnim događanjima za Glavne timove - i ne manje važno, pružanje uzajamne podrške i međusobno pomaganje u postizanju individualnih ciljeva.

**Članovi Glavnog tima mogu biti na bilo kojoj razini tj. dubini Vaše Osobne grupe**, ne samo u prvoj liniji. Jedini kriteriji trebaju biti motivacija i predanost.

Svaki Glavni tim odlučuje o svojim pravilima i odgovornostima. Diskutirajte o njima i odredite ih zajedno uz suglasnost svakog člana. Cilj je **učiniti aktivnosti i odgovornosti jasnima** da bi svi radili na postizanju istog cilja te nastavili razvijati se i nizati uspjehe.

**Ne zaboravite uvijek voditi primjerom** i provoditi aktivnosti koje ste zajedno dogovorili. Ovakav način rada će pripremiti članove Vašeg Glavnog tima da formiraju i vode vlastite timove te dupliciraju sve važne aktivnosti koje ste Vi kao Menadžer radili.



### Na što se trebate fokusirati pri vođenju Glavnog tima:

✓ Podijelite svoju viziju, ciljeve i predanost.

✓ Obučite Glavni tim vještinama koje su neophodne za rast poslovanja kao što su vještine prospektинга, privlačenja novih Suradnika, vođenja novih Suradnika i prezentacije.

✓ Provodite aktivnosti prospektинга i privlačenja novih Suradnika zajedno tako što ćete delegirati zadatke članovima Glavnog tima.

✓ Zajedno postavite kratkoročne i dugoročne ciljeve i pratite rezultate i napredak.

✓ Prepoznajte dostignuća. Članovi Vašeg Glavnog tima dio su tog tima jer žele rasti i uspjeti uz Oriflame i svakom dostignuću treba dati značaj i vrijedi ga slaviti!

# Sudjelujte na Oriflame liderskoj akademiji - modul 1

Naučite kako razvijati poslovanje i izoštiti liderske vještine.

Uloga Menadžera



Razvijanje Glavnog tima



Sve o prospektingu



Kako uspješno regrutirati



# Ostvarivanje novih statusa

Nastavite i dalje biti posvećeni Glavnom timu i pokazivati članovima tima prednosti regrutiranja i izgradnje vlastitih timova.

Kada članovi Vašeg Glavnog tima počnu voditi svoje timove, Vaša mreža će rasti puno brže i bit će na odličnom putu postizanja novih statusa.

"Dobar Lider je strastven i autentičan. On prihvata različitost u osobnostima članova svoga tima te kroz edukaciju i motivaciju razvija njihove sposobnosti sa fokusom na zajednički cilj."

Gordana Zrinski  
Senior Zlatni Direktor, Hrvatska



## Što je po Vama dobar Lider?



"Lider treba voditi primjerom. Inspiriram svoj tim pozitivnom energijom i naglašavam važnost stava da odustajanje nije opcija."

Renghangpuii Sailo  
Direktor, Indija



"Istinski Lider nije samo predan, pouzdan, aktivan i kreativan, nego i suosjećajan, otvoren i pun razumijevanja."

Elena Petruhik  
Direktor, Bjelorusija



"Uvijek biti svoj je ono u čemu se ogleda moj stil. Biti primjer koji će drugi slijediti te pokazati svom timu da uvijek ima osobu kojoj može vjerovati."

Kevin Vergara  
Direktor, Peru

## POGLAVLJE 4

# Direktorski statusi

Unaprijedite svoje poslovanje.

# Status Direktor – prekretnica

Postizanje Direktorskog statusa obilježeno je značajnim novim pogodnostima. Prvi puta možete zaraditi kroz sve načine zarade prema našem Planu uspjeha, osigurali ste pravo na jednokratne novčane nagrade, prisustvo na seminarima te kvalifikacije za međunarodne konferencije. Istodobno uživate u radu s drugim ljudima, inspirirate ih da postanu Lideri, motivirate da predano rade i postižu više ciljeve.

Direktorski  
statusi



## Direktor

## Senior Direktor

## Zlatni Direktor

## Senior Zlatni Direktor

## Safirni Direktor

### Uvjeti kvalifikacije:

Najmanje 10 000 BB u Vašoj Osobnoj grupi ili najmanje jedna direktna grupa na 24% i najmanje 4 000 BB u Osobnoj grupi u 6 od 12 kataloga.

### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 1.000 USD
- značka
- mogućnost kvalifikacije za seminar
- bonusi\*

### Uvjeti kvalifikacije:

1 direktna grupa na 24% i najmanje 10 000 BB u Osobnoj grupi u 6 od 12 kataloga.

### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 2.000 USD
- značka
- mogućnost kvalifikacije za seminar
- mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Zlatnu konferenciju
- bonusi\*

### Uvjeti kvalifikacije:

2 direktnе grupe na 24% i najmanje 4 000 BB u Osobnoj grupi u 6 od 12 kataloga.

### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 3.000 USD
- značka
- mogućnost kvalifikacije za seminar
- mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Zlatnu konferenciju
- bonusi\*

### Uvjeti kvalifikacije:

3 direktnе grupe na 24% i najmanje 4 000 BB u Osobnoj grupi u 6 od 12 kataloga.

### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 4.000 USD
- značka
- mogućnost kvalifikacije za seminar
- mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Zlatnu konferenciju
- bonusi\*

### Uvjeti kvalifikacije:

4 direktnе grupe na 24% i najmanje 4 000 BB u Osobnoj grupi u 6 od 12 kataloga.

### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 4.000 USD
- značka
- mogućnost kvalifikacije za seminar
- mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Zlatnu konferenciju
- bonusi\*

\* Bonusi ne ovise o statusu, već o broju direktnih grupa na 24%. Pročitajte više na str. 52 i 108-113.



# Prednosti koje sa sobom donosi status Direktor

Kao nezavisni Oriflame Direktor, pored veće zarade koja prati rast poslovanja, dobit ćete priliku za putovanja na destinacije iz snova i primati jednokratne novčane nagrade s dostizanjem svakog novog statusa.

Posebne pogodnosti koje Vas očekuju:

- Priznanja i jedinstvena značka za svaki Direktorski status kojij dostignete.
- Jednokratne novčane nagrade od 1.000 do 4.000 USD - za svaki novi Direktorski status.
- Mogućnost kvalifikacije za godišnju međunarodnu Zlatnu konferenciju.
- Mogućnost sudjelovanja na Oriflame liderskoj akademiji - modul 2 i Oriflame liderskoj akademiji - modul 3, kao i lokalnim obukama u Vašoj regiji.
- Mogućnost sudjelovanja na lokalnim događanjima i konferencijama.
- Mogućnost zarade bonusa temeljenih na broju direktnih grupa na 24%.

# Zarada na statusu Direktor

**Sada možete ostvariti trenutačnu uštedu i zaradu na sve načine prema Oriflame Planu uspjeha – rabat, bonusi i jednokratne novčane nagrade.**

Bonusi postaju najznačajniji dio Vašeg prihoda od statusa Direktor i viših, pa je važno naučiti kako Oriflame bonusi funkcioniraju i kako ih možete iskoristiti za povećanje zarade.

## Bonusi

Tri su bonusa koje možete zaraditi na Direktorskim statusima: 4% Oriflame bonus, 1% Zlatni bonus i 0,5% Safirni bonus. Koji bonus možete dobiti ovisi o broju direktnih grupa na 24%, a ne Vašem statusu.

Kao što možete pročitati u poglavljу 2, kada Suradnici iz Vaše prve linije dosegnu razinu rabata od 24%, oni se izdvajaju iz Vaše Osobne grupe i postaju direktnе grupe na 24%. Tada prestajete zarađivati rabat na kupnji takvih grupa i njihovih Suradnika te počinjete zarađivati bonusе na temelju njihove kupnje.

## Bonusi i Vaša mreža

Oriflame bonus od 4% zarađuje se samo na grupama prve linije, dok svi ostali bonusi - počevši od 1% Zlatnog bonusa mogu biti isplaćeni iz dubine Vaše strukture počevši od Vaših grupa na 24% druge razine sve dok ne postoji grupa koja generira isti bonus drugom kvalificiranom Direktoru ispod Vas.

### Minimalno jamstvo

Minimalno jamstvo je način usklađivanja bonusa kojim se osigurava da svi u mreži budu pravedno nagrađeni za svoj trud u sponzoriranju novih Suradnika i podršci kako bi postali Lideri.

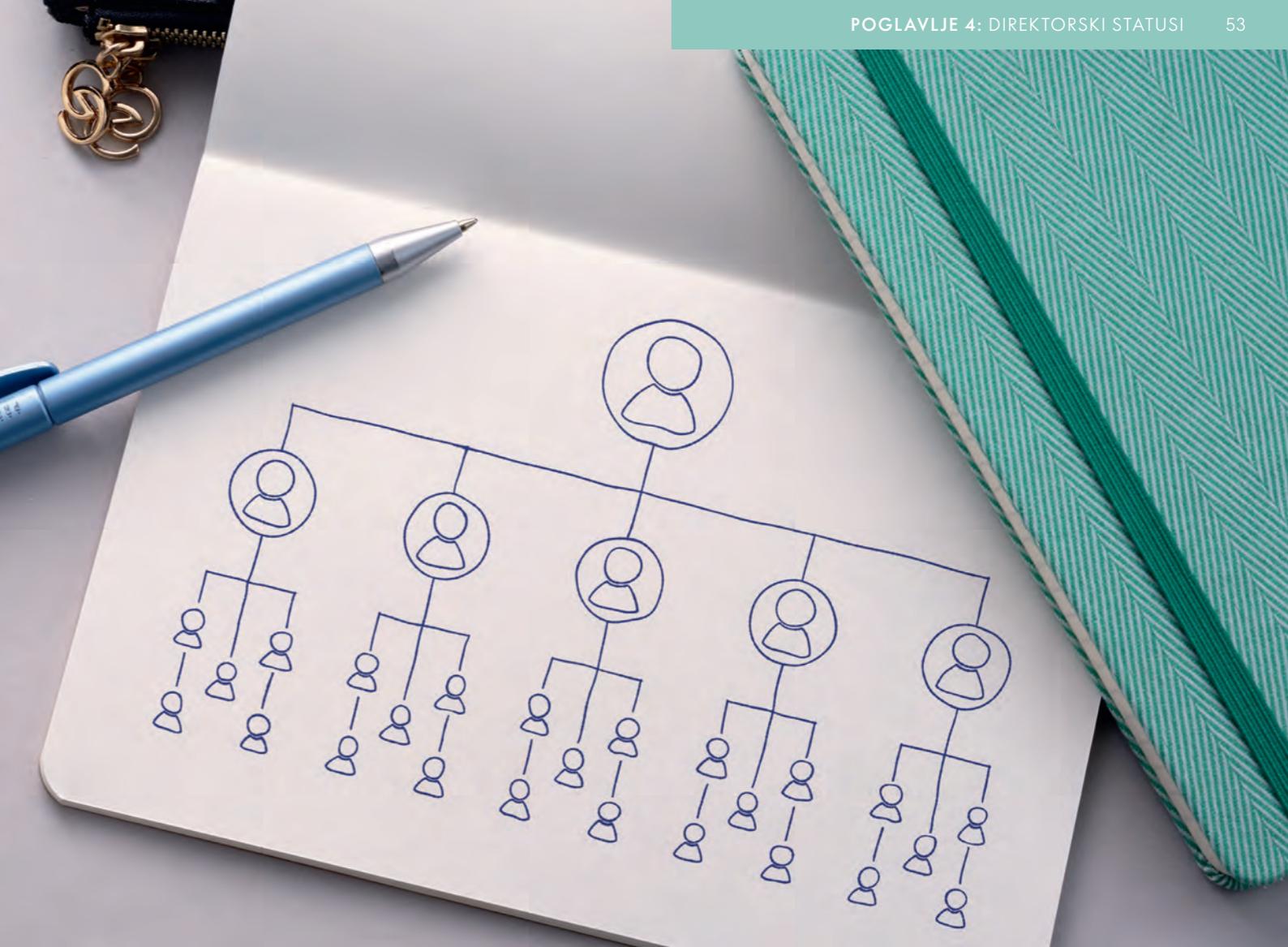
Kada se ne ostvari minimalni iznos Bonus bodova potreban za dobivanje punog bonusa, tada se vrši usklađivanje i dio bonusa prosleđuje se sljedećem kvalificiranom za isti bonus.

Uzmemo li za primjer 4% Oriflame bonus, ako imate: 10 000 BB ili više u Vašoj Osobnoj grupi, dobivate puni bonus.

4 000 – 9 999 BB u Vašoj Osobnoj grupi, dobivate dio bonusa, a drugi dio prosleđuje se sljedećem kvalificiranom za isti bonus.

3 999 BB i manje, uopće se niste kvalificirali za ovaj bonus.

Da biste saznali više o tome kako se primjenjuje minimalno jamstvo na bonusе, pogledajte na str. 112.



## Tri opća pravila za kvalifikaciju za bilo koji bonus

### Morate imati najmanje:

- jednu direktnu grupu na 24%
- 200 BB osobne kupnje
- 4 000 BB kupnje Vaše Osobne grupe\*

\* Ako imate najmanje šest direktnih grupa na 24%, onda ne podlježete uvjetu za potrebnu broj BB Osobne grupe. Međutim, još uvijek vrijedi minimalno jamstvo.

**Uvjeti:****Osobnih BB:** najmanje 200 BB**BB Osobne grupe:** najmanje 4 000 BB**Direktne grupe na 24%:** 1

**Minimalno jamstvo:** Vaša Osobna grupa mora imati 10 000 BB da biste zadržali puni iznos 4% Oriflame bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijede se sljedećem kvalificiranom za 4% Oriflame bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnom jamstvu pronađite na str. 52 i 112-113.

## 4% Oriflame bonus

4% Oriflame bonus isplaćuje se kao 4% Biznis volumena svih Vaših direktnih grupa na 24%.

**Uvjeti:****Osobnih BB:** najmanje 200 BB**BB Osobne grupe:** najmanje 4 000 BB**Direktne grupe na 24%:** 2

**Minimalno jamstvo:** Bonus bodovi Vaših direktnih grupa na 24% moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 1% Zlatnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijede se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnom jamstvu pronađite na str. 52 i 112-113.

## 1% Zlatni bonus

1% Zlatni bonus isplaćuje se kao 1% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 24% Vaše druge razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na prvoj liniji sljedećeg kvalificiranog za Zlatni bonus.

**Uvjeti:****Osobnih BB:** najmanje 200 BB**BB Osobne grupe:** najmanje 4 000 BB**Direktne grupe na 24%:** 4

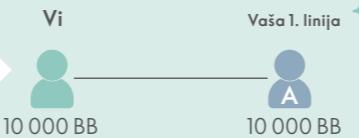
**Minimalno jamstvo:** Bonus bodovi izdvojenih grupa na 24% Vaše druge razine moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 0,5% Safirnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijede se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnom jamstvu pronađite na str. 52 i 112-113.

## 0,5% Safirni bonus

0,5% Safirni bonus isplaćuje se kao 0,5% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 24% Vaše treće razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na drugoj razini sljedećeg kvalificiranog za Safirni bonus.

**Za potrebe primjera koji slijede:**

1 Bonus bod = \$1 Biznis volumen.

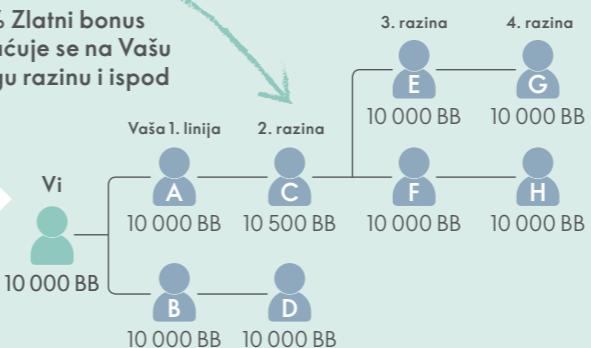


4% Oriflame bonus isplaćuje se isključivo na direktne grupe na 24%

Imate jednu direktnu grupu na 24% koja je u primjeru označena slovom A. 4% Oriflame bonus isplaćuje se na Biznis volumen grupe A.

**Vaša zarada od 4% Oriflame bonusa:**  
 $4\% \times 10\,000 = \$400$

1% Zlatni bonus isplaćuje se na Vašu drugu razinu i ispod

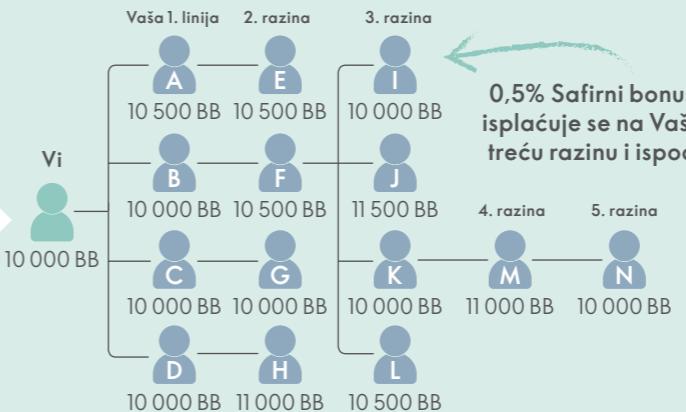


Ostvarujete 1% Zlatni bonus na grupe C, D, E i F. Bonus nećete ostvariti na grupe G i H jer se isti bonus nikada ne isplaćuje dva puta za isti Biznis volumen. C se također kvalificira za 1% Zlatni bonus i ostvaruje pravo na ovaj bonus od grupe G i H.

**Vaša zarada od 1% Zlatnog bonusa:**  
 $1\% \times (10\,500 + 10\,000 + 10\,000 + 10\,000) = \$405$

**Napomena:** Ostvarit ćete i 4% Oriflame bonus (\$800) te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi:  $\$800 + \$405 = \$1205$

0,5% Safirni bonus isplaćuje se na Vašu treću razinu i ispod



Ostvarujete 0,5% Safirni bonus na Biznis volumen grupe I, K, L i M. Bonus nećete ostvariti na grupu N budući da se F također kvalificira za 0,5% Safirni bonus i ostvaruje pravo na bonus od grupe N.

**Vaša zarada od 0,5% Safirnog bonusa:**  
 $0,5\% \times (10\,000 + 11\,500 + 10\,000 + 10\,500 + 11\,000) = \$265$

**Napomena:** U ovom primjeru, ostvarit ćete i 4% Oriflame bonus (\$1620) i 1% Zlatni bonus (\$840) te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi:  $\$1620 + \$840 + \$265 = \$2725$

# Tri ključne aktivnosti za uspješne Direktore

1

Prospekting i regrutiranje

2

Održavanje mreže aktivnom

3

Razvijanje Glavnog tima i Menadžerskog tima

1

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG DIREKTORA

## Prospekting i regrutiranje

Regrutiranje je ključ Vašeg poslovanja i treba biti Vaš glavni fokus. Nastavite i sami regrutirati nove Suradnike te održavati prospektinge zajedno s Vašim Glavnim timom.

### Posebne aktivnosti:

- ✓ Vi ste uzor – promovirajte regrutiranje kao svakodnevnu aktivnost i svojim ponašanjem postavite primjer.
- ✓ Budite sigurni da Vaši Menadžeri dupliciraju Vaš način rada tako što redovito pozivaju i regrutiraju nove Suradnike zajedno sa svojim Glavnim timom.

✓ Radite sa svojim Glavnim timom da biste postavili ciljeve u regrutiranju za svaki katalog, razgovarajte o planovima za regrutiranje i podržite njihove sastanke s ciljem regrutiranja.

✓ Podsjećajte Sponzore i Lidere da provode program obuke "Kako započeti" za nove Suradnike nakon svakog sastanka za regrutiranje te promovirajte Program dobrodošlice.

## GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG DIREKTORA

**2**

# Održavanje mreže aktivnom

Događanja, sastanci i obuke važni su način motiviranja i održavanja aktivnosti Suradnika što može imati veliki utjecaj na uspješnost Vašeg poslovanja.

Većina Suradnika pridružuje se Oriflameu bez posebnih vještina i znanja potrebnih za ovaj način poslovanja. Stoga je bitno odrediti koje su vještine tj. obuke potrebne Suradnicima u čemu se ogleda Vaša uloga kao Direktora.

Za svoju Osobnu grupu redovito organizirajte:

### Sastanke prezentacije kataloga

Održavajte offline i online sastanke prvi ili zadnji tjedan kataloga da biste predstavili nove proizvode, programe i posebne ponude te nagradili uspješne Suradnike za njihova dostignuća.

### Obuke

Osigurajte da svi dobiju priliku prisustvovati obukama o proizvodima i poslovanju koje su im potrebne za napredak i uspješnu karijeru u Oriflameu.

### Beauty i Wellness događanja

Organizirajte događanja za svoje Suradnike i njihove potrošače da biste predstavili nove proizvode, promovirali rutinu njega kože i Wellness rutinu te prepoznali vjerne potrošače i Suradnike.

### Ciljane grupne razgovore

Kreirajte grupni razgovor ili zatvorene grupe na društvenim mrežama da biste podijelili sve relevantne informacije određenim grupama i Suradnicima. Jedan primjer je i grupa "Kako započeti" za nove Suradnike.



**Savjet – uključite Menadžere u sva događanja koja organizirate...**

...to je odlična prilika za usavršavanje postojećih i stjecanje praktičnih vještina. Dogovorite detalje oko plana događanja i podijelite zadatke kao što su organiziranje dočeka, priprema priznanja i poklona, sudjelovanje u prezentiraju novih proizvoda ili Oriflame poslovne prilike, svjedočanstva ili vođenja određenih dijelova obuke.



# 3

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG DIREKTORA

## Razvijanje Glavnog tima i Menadžerskog tima

Nastavite proširivati Glavni tim pozivanjem novih Suradnika za koje vjerujete da imaju potencijal izgraditi svoje poslovanje. Već znate kako formirati i voditi Glavni tim – sada je Vaša uloga biti Menadžer Menadžera i razvijati nove Direktore.

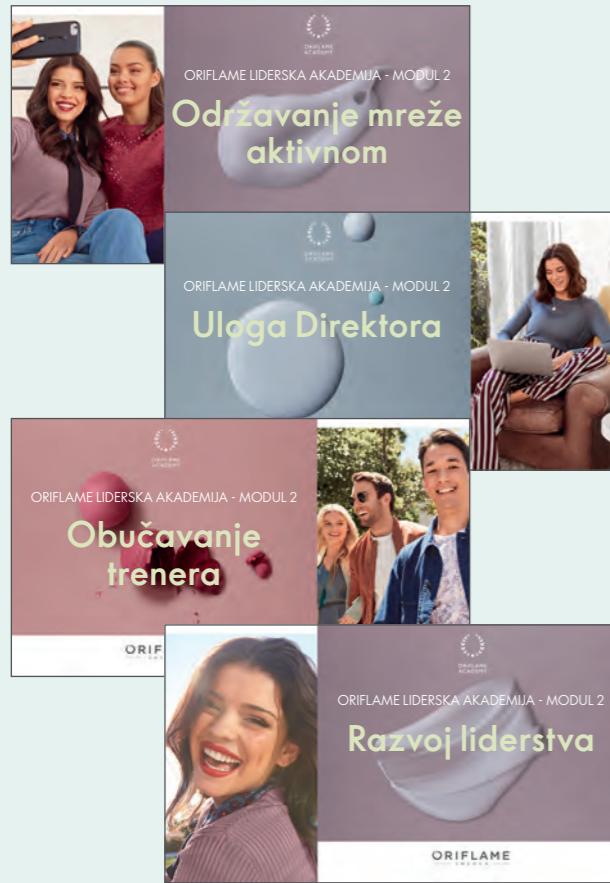
### Posebne aktivnosti:

- ✓ Motivirajte Menadžere, usmjeravajte ih na kontinuirani rast i obučavajte da izvršavaju zadatke predviđene njihovoj ulozi. Ohrabrite ih da prisustvuju posebnim obukama za Menadžere kao što je Oriflame liderska akademija - modul 1 te organizirajte redovne offline ili online obuke za Menadžere u Vašoj mreži.
- ✓ Podržavajte svoje Menadžere tako što ćete prisustvovati njihovim sastancima regrutiranja i drugim događanjima da biste podijelili svoju priču o uspjehu kao i priču o kompaniji i proizvodima.
- ✓ Organizirajte tjedne sastanke poslovnog planiranja sa svojim Menadžerima. Zajedno postavite kratkoročne i dugoročne ciljeve, razmotrite planove kako ostvariti zadane ciljeve, pratite rezultate, prepoznajte uspjehe i podijelite savjete.
- ✓ Svakodnevno budite u kontaktu sa svojim Mendžerima. Pratite njihove uspjehe, osigurajte im povratne informacije i nastavite ih obučavati kako bi usavršili potrebne vještine.

# Sudjelujte na Oriflame iderskoj akademiji - modul 2

Naučite više o ulozi i odgovornostima Direktora.

Oriflame liderska akademija - modul 2



Oriflame liderska akademija - modul 3



## Prihvate izazov

Započeli ste uzbudljivu karijeru uz Oriflame i sada ste na putu za sljedeći veliki izazov – Dijamantni statusi gdje Vas očekuju još veći bonusi i jednokratne novčane nagrade, kao i ekskluzivne međunarodne konferencije.

"Obožavamo dio konferencije kada se dodjeljuju priznanja. Uživamo u vlastitim, a također smo motivirani dostignućima drugih Lidera."

**Nguyen Loc i Hai Ly**  
Senior Dijamantni Direktori, Vietnam



## Koja je Vaša najdraža uspomena s Dijamantne konferencije?



"Moje prvo priznanje na Dijamantnoj konferenciji u Miamiju - prvo priznanje na globalnoj pozornici. Neopisiv je to osjećaj."

**Jesca Nissege Mwakyulu**  
Dijamantni Direktor, Tanzanija



"Sjećamo se Indijskog oceana na Baliju, Atlantskog oceana u Brazilu, kao i Tihog oceana u Japanu s velikim uzbudnjem!"

**Galina i Sergey Gagloevi**  
Senior Dijamantni Direktori, Rusija



"Japan, 2018. godine. Bilo je najljepše doba godine kada cvjetaju trešnje. To je nešto čega ću se sjećati zauvijek."

**Natalya Pasichnik**  
Dijamantni Direktor, Rusija

## POGLAVLJE 5

# Dijamantni statusi

Vi ste uzor.

# Neka Vaša inspiracija bude vodilja

Postizanje Dijamantnih statusa čini Vas uspješnim Oriflame Liderom i daje Vam sasvim iznimni položaj gdje postajete Lider svojih Lidera.

Postizanje ove razine poslovanja znači da ste razvili najmanje 6 Direktora, a vjerojatno i više. Sada je vrijeme za nadogradnju Vaših dostignuća dijeljenjem znanja, vještina i Vaših najboljih praksi za obuku i motiviranje cijele mreže.

Mnogo je nagrada za Vaš rad kao Dijamantnog Direktora, uključujući veće jednokratne novčane nagrade, veći broj bonusa i mogućnost prisustvovanja na međunarodnim konferencijama dva puta godišnje.

## Zarada na Dijamantnim statusima

Kao Dijamantni Direktor, možete ostvariti trenutačnu uštedu, zaraditi rabat i bonusе kao i dobiti jednokratnu novčanu nagradu. Najveći udio u Vašoj zaradi vjerojatno će dolaziti od bonusa.

Osim 4% Oriflame bonusa, 1% Zlatnog bonusa i 0,5% Safirnog bonusa, sada se možete kvalificirati za još dva bonusa – 0,25% Dijamantni bonus i 0,125% Dupli Dijamantni bonus.

Dijamantni statusi



### Dijamantni Direktor

#### Uvjeti kvalifikacije:

6 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

#### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 6.000 USD
- značka
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- mogućnost kvalifikacije za globalnu Dijamantnu konferenciju
- bonusi\*

### Senior Dijamantni Direktor

#### Uvjeti kvalifikacije:

8 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

#### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 8.000 USD
- značka
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- mogućnost kvalifikacije za globalnu Dijamantnu konferenciju
- bonusi\*

### Dupli Dijamantni Direktor

#### Uvjeti kvalifikacije:

10 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

#### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 10.000 USD
- značka
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- mogućnost kvalifikacije za globalnu Dijamantnu konferenciju
- bonusi\*

\* Bonusi ne ovise o statusu, već o broju Vaših direktnih grupa na 24%. Pročitajte više na str. 52 i 108-113.

**Uvjeti:**

**Osobnih BB:** najmanje 200 BB

**BB Osobne grupe:**

ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.

**Direktne grupe na 24%: 6****Minimalno jamstvo:**

Bonus bodovi izdvojenih grupa na 24% Vaše treće razine moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 0,25% Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijeduje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnom jamstvu pronađite na str. 52 i 112-113.

## 0,25% Dijamantni bonus

0,25% Dijamantni bonus isplaćuje se kao 0,25% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 24% Vaše četvrte razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na trećoj razini sljedećeg kvalificiranog za Dijamantni bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnom jamstvu pronađite na str. 52 i 112-113.

**Uvjeti:**

**Osobnih BB:** najmanje 200 BB

**BB Osobne grupe:**

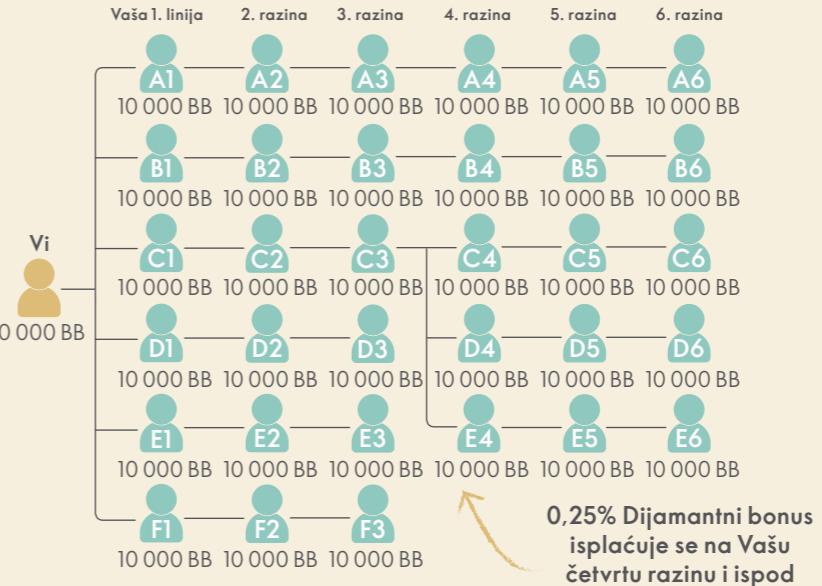
ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.

**Direktne grupe na 24%: 10****Minimalno jamstvo:**

Bonus bodovi izdvojenih grupa na 24% Vaše četvrte razine moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 0,125% Duplog Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijeduje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnom jamstvu pronađite na str. 52 i 112-113.

## 0,125% Dupli Dijamantni bonus

0,125% Dupli Dijamantni bonus isplaćuje se kao 0,125% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 24% Vaše pete razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na četvrtoj razini sljedećeg kvalificiranog za Dupli Dijamantni bonus.

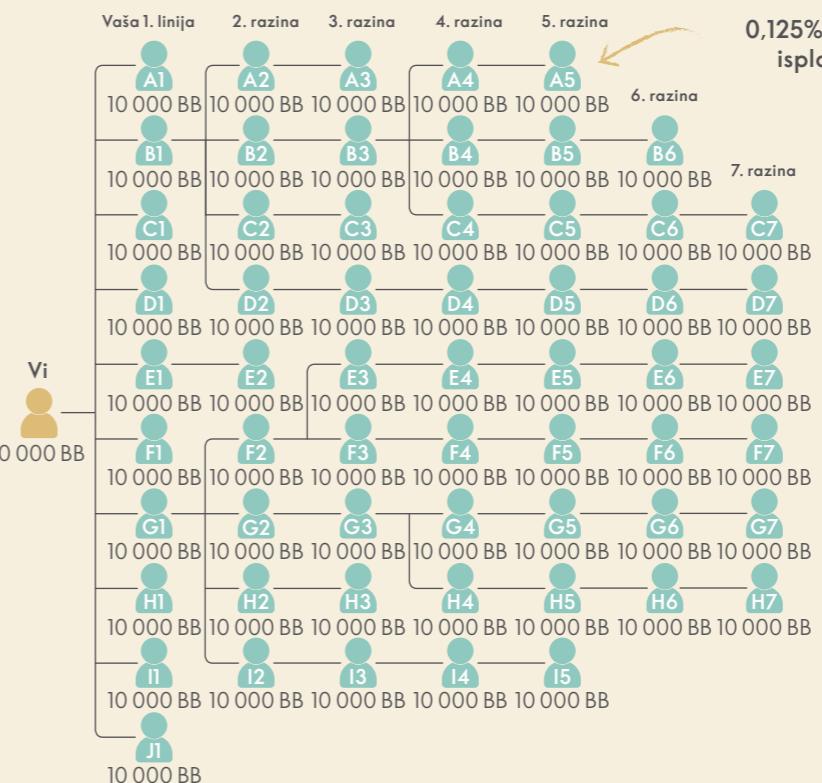


Za potrebe primjera koji slijede:  
1 Bonus bod = \$1 Biznis volumen.

Ostvarujete 0,25% Dijamantni bonus na Biznis volumen cijele četvrte razine: A4 – E4, cijele pete razine: A5 – E5 i cijele šeste razine: A6 – E6.

Vaša zarada od 0,25% Dijamantnog bonusa:  
 $0,25\% \times (15 \times \$10\,000) = \$375$

Napomena: Ostvarit ćete i 4% Oriflame bonus (\$2400), 1% Zlatni bonus (\$2100) i 0,5% Safirni bonus (\$1050), te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi: \$2400 + \$2100 + \$1050 + \$375 = \$5925.



Ostvarujete 0,125% Dupli Dijamantni bonus na Biznis volumen cijele pete razine: A5 – I5, šeste razine: B6 – H6 i sedme razine: C7 – H7.

Vaša zarada od 0,125% Duplog Dijamantnog bonusa:  
 $0,125\% \times (22 \times \$10\,000) = \$275$

Napomena: Ostvarit ćete i 4% Oriflame bonus (\$4000), 1% Zlatni bonus (\$900), 0,5% Safirni bonus (\$450) i 0,25% Dijamantni bonus (\$775), te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi: \$4000 + \$900 + \$450 + \$775 + \$275 = \$6400.



# Prednosti koje donosi status Dijamantni Direktor

Ne samo da se kvalificirate za veći broj bonusa i veće jednokratne novčane nagrade, kao Dijamantni Direktor možete prisustvovati na dvije međunarodne konferencije, Zlatnoj i Dijamantnoj, svake godine. Dijamantna konferencija organizira se za najuspješnije Oriflame Lidere, a destinacija može biti bilo gdje u svijetu. Obje konferencije omogućuju Vam razmjenu iskustava s kolegama na visokim statusima prema Planu uspjeha, prisustvovanje naprednim obukama, uživanje u jedinstvenim programima, događanjima i atrakcijama, kao i proslavu Vaših novih dostignuća na ekskluzivnim gala večerama.

## Posebne pogodnosti koje Vas očekuju:

- Jedinstvena zlatna značka s jednim ili dva dijamanta u ovisnosti od statusa.
- Jednokratne novčane nagrade od 6.000 do 10.000 USD – za svaki novi Dijamantni status.
- Pozivnica za sudjelovanje na godišnjoj međunarodnoj Dijamantnoj konferenciji i mogućnost kvalifikacije za dvije ili tri pozivnice, tako da možete povesti supružnika, partnera ili gosta besplatno.
- Pozivnica za dvije osobe za sudjelovanje na godišnjoj međunarodnoj Zlatnoj konferenciji.
- Mogućnost zarade bonusa temeljenih na broju direktnih grupa na 24%.

# Tri ključne aktivnosti za uspješnog Dijamantnog Direktora

1

Regrutiranje, održavanje mreže aktivnom i razvoj novih Lidera

2

Biti Lider Liderima

3

Vi ste uzor cijeloj svojoj mreži

1

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG DIJAMANTNOG DIREKTORA

## Regrutiranje, održavanje mreže aktivnom i razvoj novih Lidera

Da biste razvijali i jačali svoje poslovanje, važno je da i dalje održavate prospektinge i regrutirate nove Suradnike u svoju Osobnu grupu te razvijate nove Lidere – upravo onako kako ste to radili i prije.

✓ Redovno održavajte sastanke regrutiranja da biste učlanili nove Suradnike u svoju mrežu.

✓ Radite na aktivnosti cijele mreže održavanjem sastanaka da biste predstavili novosti kompanije, obučavali i bili u tijeku s komunikacijskim kanalima.

✓ Nastavite razvijati nove Lidere tako što ćete organizirati obuke, postavljati ciljeve, pratiti njihov napredak i prepoznавати njihova dostignuća



## 2

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG DIJAMANTNOG DIREKTORA

## Biti Lider Liderima

Kao Dijamantni Direktor, ne trebate se fokusirati samo na pružanje podrške Suradnicima u Vašoj Osobnoj grupi, nego i Liderima u cijeloj mreži te Direktorima u postizanju viših statusa.



Planirajte i organizirajte događanja za cijelu mrežu, kao što su:

- poslovna događanja s prezentiranjem novosti, ponuda, aplikacija, konferencija i seminara koje kompanija nudi.
- zabavna i motivirajuća događanja i aktivnosti koji stvaraju osjećaj pripadnosti. Ne zaboravite na ovakvim prigodama uvijek oditi priznanja za dostignuća Vaših Suradnika.



Planirajte i organizirajte obuke o proizvodima i poslovanju za cijelu mrežu.

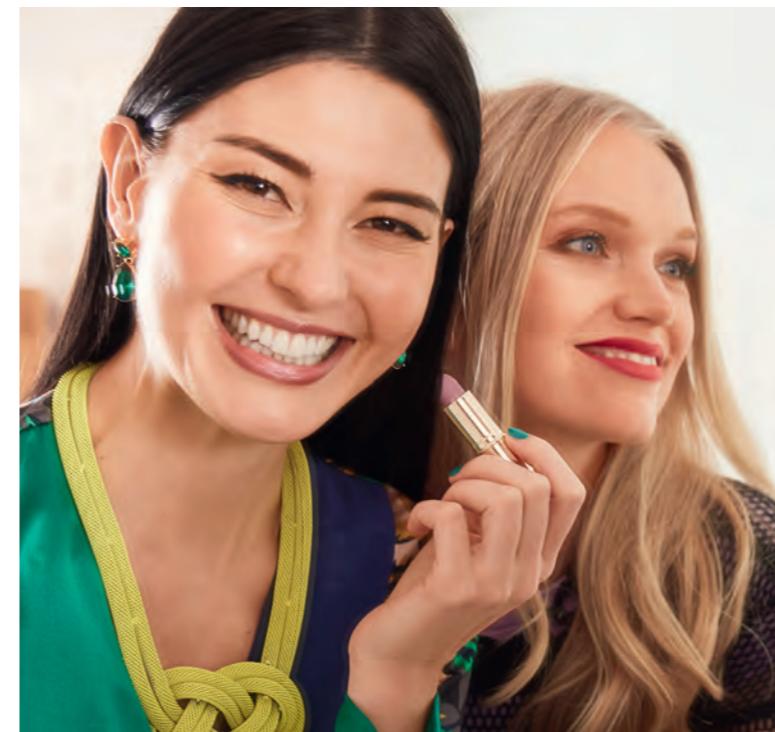
Podržavajte i nastavite razvijati Lidere u svojoj mreži – redovito organizirajte Sastanke poslovnog planiranja (BPS), obučavajte Direktore i pratite njihov napredak. Provjerite jesu li postavili kratkoročne i dugoročne ciljeve i imaju li vještine i znanja koji su im potrebni da bi ih ostvarili.

## 3

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG DIJAMANTNOG DIREKTORA

## Vi ste uzor cijeloj svojoj mreži

Dosegli ste razinu liderstva koja je primjer drugima. Još veći uspjeh možete postići tako što ćete podijeliti svoja znanja čime ćete razvijati i motivirati cijelu mrežu te obučavati druge da ostvare svoje ambicije.



Vi ste primjer koji će Lideri slijediti. Nastavite raditi sve što Vas je dovelo da uspješnog Lidera i Vaši će Lideri ciniti isto.



Budite ambasador Oriflamea, podučavajte Vašu mrežu o Oriflame kulturi, vrijednostima i povijesti.



Inspirirajte i motivirajte druge. Pokažite im kako uspjeh izgleda tako da imaju stvarnu sliku o tome koji je njihov cilj.



## Težite ka višem

Nastavite razvijati svoje poslovanje da biste postigli više statuse i pridružili se skupini izvršnih statusa, gdje ćete se moći kvalificirati za tri međunarodne konferencije godišnje, veće jednokratne novčane nagrade i međunarodna priznanja.

"Činjenica da je naše iskustvo traženo i cijenjeno. Pozvani smo da podijelimo svoja iskustva i rado doprinosimo razvoju drugih."

Olga i Victor Kukushovy  
Izvršni Direktori, Rusija



"Nevjerojatno je bilo uživati u ljepotama Japana s obitelji, kao i saznanje koliko ljudi smo upoznali s Oriflameom te utjecaj koji smo ostavili na njihove živote."

Reyna Mendoza i Homero Serrano  
Izvršni Direktori, Meksiko



## Što je za Vas kao Izvršnog Direktora bilo najveće iznenadnje?

"Ovdje nema iznenadnja! Postoji samo dobar plan i strategija, kao i naporni rad, a rezultati vas postavljaju na poziciju koja je propisana Planom uspjeha!"

Saša i Predrag Švraka  
Dupli Dijamantni Direktori, Srbija



"Na jednom događanju u Lisabonu, Robert af Jochnick mi je rekao koliko je impresioniran mojim dostignućima. Takva vrsta priznanja ne prestaje zadržavati i motivirati."

Florina Serban  
Zlatni Izvršni Direktor, Rumunjska



## POGLAVLJE 6

# Izvršni statusi

Napravite razliku



Izvršni  
statusi

## Izvršni Direktor

**Uvjeti kvalifikacije:**  
12 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

**Prednosti:**

- jednokratna novčana nagrada od 24.000 USD
- značka
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- mogućnost kvalifikacije za globalne konferencije, Dijamantnu i Izvršnu
- bonusi\*

## Zlatni Izvršni Direktor

**Uvjeti kvalifikacije:**  
15 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

**Prednosti:**

- jednokratna novčana nagrada od 30.000 USD
- značka
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- mogućnost kvalifikacije za globalne konferencije, Dijamantnu i Izvršnu
- bonusi\*

# Budite Lider Lidera i razvijajte svoju mrežu

Izgradili ste uspješno poslovanje i znate što karijera s Oriflameom može značiti za Vas i Vašu obitelj.

Izvršni statusi donose Vam još više pogodnosti – jednokratne novčane nagrade ukupne vrijednosti 132.000 USD, ekskluzivne konferencije diljem svijeta, značke i međunarodno priznanje samo su neke od njih.

Ova razina uspjeha čini Vas uzorom ne samo Vašoj Osobnoj grupi, već i svim Suradnicima i Liderima u cijeloj Vašoj mreži. Kako Vaša mreža raste, Vaša uloga postaje još važnija – Vi ste Lider svojih Lidera i ambasador Oriflamea, naše kulture, proizvoda i naših vrijednosti.

## Zarada na Izvršnim statusima

Kao Izvršni Direktor, možete ostvariti trenutačnu uštedu, zaraditi rabat i bonuse kao i dobiti jednokratnu novčanu nagradu. Najveći udio u Vašoj zaradi vjerojatno će dolaziti od bonusa.

Možete se kvalificirati za sve Oriflame bonuse – 4% Oriflame bonus, 1% Zlatni bonus, 0,5% Safirni bonus, 0,25% Dijamantni bonus, 0,125% Dupli Dijamantni bonus – kojima se pridružuje novi bonus – 0,0625% Izvršni bonus.

## Safirni Izvršni Direktor

**Uvjeti kvalifikacije:**  
18 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

**Prednosti:**

- jednokratna novčana nagrada od 36.000 USD
- značka
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- mogućnost kvalifikacije za globalne konferencije, Dijamantnu i Izvršnu
- bonusi\*

## Dijamantni Izvršni Direktor

**Uvjeti kvalifikacije:**  
21 direktna grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

**Prednosti:**

- jednokratna novčana nagrada od 42.000 USD
- značka
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- mogućnost kvalifikacije za globalne konferencije, Dijamantnu i Izvršnu
- bonusi\*

\* Bonusi ne ovise o statusu, već o broju direktnih grupa na 24%. Pročitajte više na str. 52 i 108–113.

Uvjeti

**Osobnih BB:** najmanje 200 BB

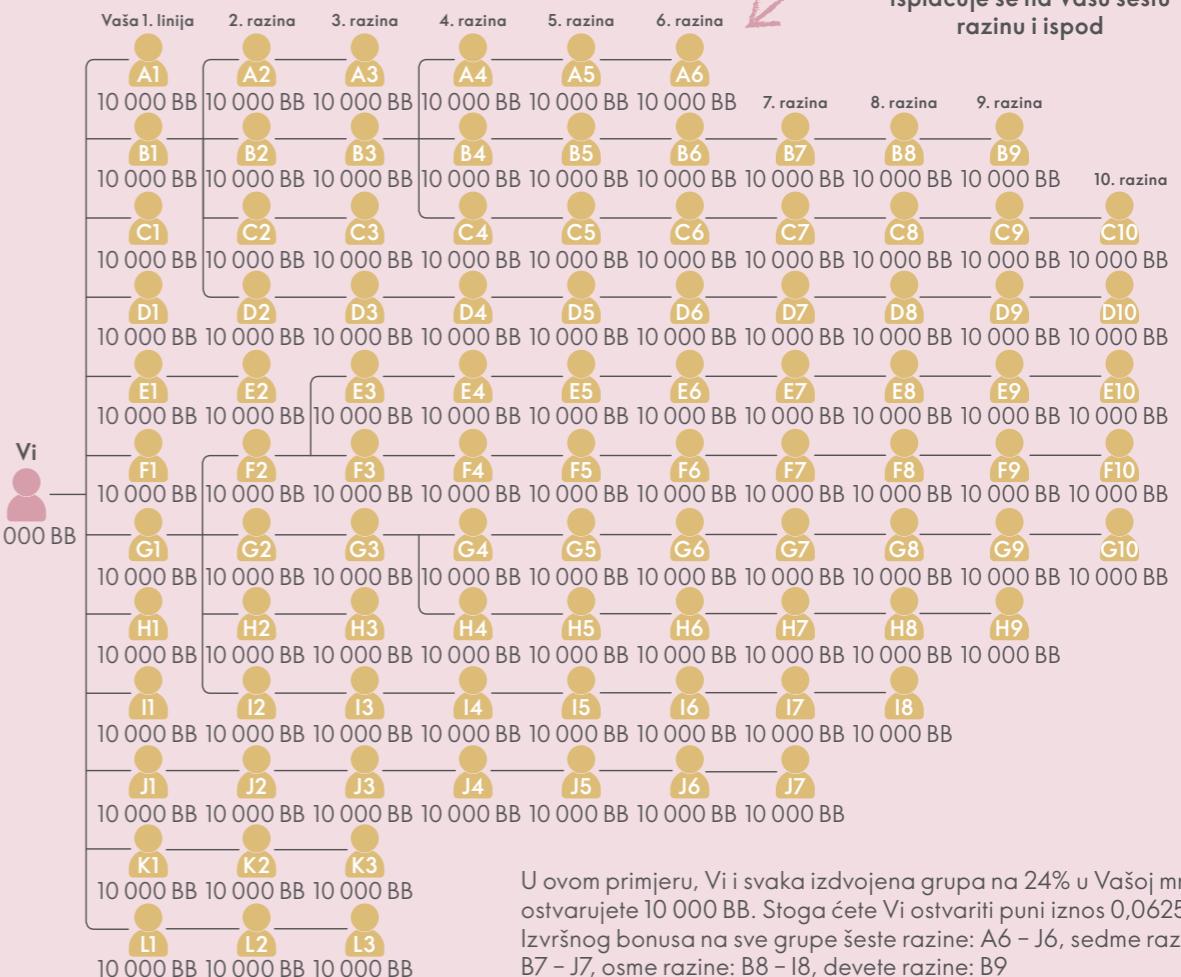
**BB Osobne grupe:**  
ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB  
Osobne grupe.

Direktne grupe na 24%: 12

**Minimalno jamstvo:**  
Bonus bodovi izdvojenih grupa na 24% Vaše pete razine moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 0,0625% Izvrsnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijedi se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnom jamstvu pronađite na str. 52 i 112-113.

## 0,0625% Izvršni bonus

0,0625% Izvršni bonus isplaćuje se kao 0,0625% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 24% Vaše šeste razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na petoj razini sljedećeg kvalificiranog za Izvršni bonus.



U ovom primjeru, Vi i svaka izdvojena grupa na 24% u Vašoj mreži ostvarujete 10 000 BB. Stoga ćete Vi ostvariti puni iznos 0,0625% izvršnog bonusa na sve grupe šeste razine: A6 – J6, sedme razine: J7 – J7, osme razine: B8 – I8, devete razine: B9 – H9 i desete razine: C10 – G10.

Vaša zarada od 0,0625% Izvršnog bonusa:  
0,0625% x (39 x \$10 000) = \$244

**Napomena:** Ostvarit ćete i 4% Oriflame bonus (\$4800), 1% Zlatni bonus (\$1900), 0,5% Safirni bonus (\$800), 0,25% Dijamantni bonus (\$1475) i 0,125% Dupli Dijamantni bonus (\$612), te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi:  $\$4800 + \$1900 + \$800 + \$1475 - \$612 + \$244 = \$9831$ .



# Prednosti koje donosi status Izvršni Direktor

Osim što se možete kvalificirati za svih šest Oriflame bonusa i četiri jednokratne novčane nagrade ukupne vrijednosti 132.000 USD, Izvršni statusi omogućuju Vam da se kvalificirate za četiri pozivnice za sudjelovanje na Izvršnim i Dijamantnim konferencijama. Mnogi Lideri na ovoj razini također mogu po prvi put sudjelovati na Regionalnom vijeću Lidera. Tamo možete upoznati najbolje Oriflame Lidere u Vašoj regiji i s njima razmjeniti znanja, kao i s menadžmentom kompanije te sudjelovati u odlukama koje su važne za Vaše poslovanje.

## Posebne pogodnosti koje Vas očekuju:

- Zlatne značke s rubinima, od jednog do četiri rubina, za postizanje svakog novog Izvršnog statusa.
- Jednokratne novčane nagrade od 24.000 do 42.000 USD za postizanje svakog novog Izvršnog statusa.
- Mogućnost kvalifikacije za četiri pozivnice za godišnju međunarodnu Izvršnu konferenciju na egzotičnoj destinaciji. Neke od prijašnjih konferencija održane su u Kyoto, Gold Coastu, Omanu, Bangkoku i Mauricijusu.
- Kvalifikacija za četiri pozivnice za godišnju Dijamantnu konferenciju na međunarodnoj destinaciji.
- Kvalifikacija za dvije pozivnice za godišnju Zlatnu konferenciju na međunarodnoj destinaciji.
- Mogućnost kvalifikacije za Regionalno vijeće Lidera.

# Tri ključne aktivnosti za za uspješnog Izvršnog Direktora

Imate neprocjenjivo iskustvo u obavljanju ključnih aktivnosti za Direktore. Sada se trebate usredotočiti na izgradnju veće mreže i pomaganje drugima u razvijanju vještina liderstva te dostizanje novih statusa.

1

## Regrutiranje, održavanje mreže aktivnom i razvoj novih Lidera u Vašoj Osobnoj grupi

- ✓ Redovito održavajte sastanke regrutiranja da biste učlanili nove Suradnike.
- ✓ Radite na aktivnosti cijelu mrežu održavanjem sastanaka da biste predstavili novosti kompanije, obučavali i bili u tijeku s komunikacijskim kanalima.
- ✓ Nastavite razvijati nove Lidera tako što ćete organizirati obuke, postavljati ciljeve, pratiti njihov napredak i prepoznavati njihov uspjeh.

2

## Budite Lider Liderima u svojoj mreži

- ✓ Planirajte i organizirajte događanja za cijelu mrežu, kao što su:
  - poslovna događanja s prezentiranjem novosti, ponuda, aplikacija, konferencija i seminara koje kompanija nudi.
  - zabavna i motivirajuća događanja i aktivnosti koji stvaraju osjećaj pripadnosti.
- ✓ Planirajte i organizirajte obuke za cijelu svoju mrežu.
- ✓ Podržavajte i nastavite razvijati Lidera u svojoj mreži – redovito organizirajte Sastanke poslovnog planiranja (BPS), obučavajte Direktore i pratite njihov napredak.

3

## Vi ste uzor i ambasador

- ✓ Vi ste uzor koje će Lideri slijediti. Nastavite raditi sve što Vas je dovelo da uspješnog Lidera i Vaši će Lideri činiti isto.
- ✓ Budite ambasador Oriflamea, podučavajte Vašu mrežu o Oriflame kulturi, vrijednostima i povijesti.
- ✓ Inspirirajte i motivirajte druge. Pokažite svojim primjerom što zapravo znači uspjeti.



## Težite ka vrhu

Posjedujete sve vještine i iskustvo potrebno za postizanje najviših razina prema Oriflame Planu uspjeha kao i da postanete jedan od Oriflame Top lidera. Ostanite motivirani i strastveno predani poslovanju – Vaši najveći snovi i dostignuća su na dohvat ruke.

"Na statusu Prezident uživam u fantastičnim pogodnostima koje nude naše konferencije."

**Vonita Bermana**  
Prezident Direktor, Indonezija



## Što Vam se najviše sviđa kao pogodnost Prezidenta?



"Kao Prezidenti i članovi Globalnog vijeća Lidera, uživamo biti dio Oriflame uspjeha. Ponosni smo što doprinosimo našoj državi našim dostignućima."

**Nguyen Hai i Chau Hien**  
Senior Prezident Direktor, Vietnam



"Mogućnost sudjelovanja na Globalnom vijeću Lidera u Švedskoj kao i vrijeme provedeno s obitelji zahvaljujući fleksibilnosti poslovanja."

**Julieta Guzmán i Ramón Corral**  
Zlatni Prezident Direktori, Meksiko



"Proputovali svijet s Oriflameom i sudjelovati na nevjerojatnim konferencijama s obitelji, kao i priznanja koja sam dobila."

**Özgül Cingil**  
Senior Prezident Direktor, Turska

## POGLAVLJE 7

# Prezidentni statusi

Najviša razina uspjeha na ljestvici Plana uspjeha



## Prezident Direktor

### Uvjeti kvalifikacije:

24 direktnе grupe na 24% u 6 od 12 kataloga.

### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 100.000 USD
- značka
- globalna Dijamantna konferencija i Izvršna konferencija
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- Oriflame program za automobile
- bonusi\*

## Senior Prezident Direktor

### Uvjeti kvalifikacije:

24 direktnе grupe na 24% od kojih najmanje 6 sadrži kvalificiranog Dijamantnog Direktora u 6 od 12 kataloga.

### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 200.000 USD
- značka
- globalna Dijamantna konferencija i Izvršna konferencija
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- bonusi\*

## Zlatni Prezident Direktor

### Uvjeti kvalifikacije:

24 direktnе grupe na 24% od kojih najmanje 12 sadrži kvalificiranog Dijamantnog Direktora u 6 od 12 kataloga.

### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 300.000 USD
- značka
- globalna Dijamantna konferencija i Izvršna konferencija
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- Oriflame program za automobile
- bonusi\*

# Globalno liderstvo

## Dosegnuli ste sami vrh Oriflame Plana uspjeha.

Pored nagrada u kojima uživate, razvili ste uspješne Lidere i na tom putu promjenili životе tisućama ljudi. Sve ovo Vas čini uzorom i inspiracijom za Oriflame lidere diljem svijeta, kao i globalnim ambasadorom Oriflamea.

Ostvarivanjem Prezidentnog statusa, postali ste jedan od najuspješnijih Lidera. Vaše jedinstveno znanje i iskustvo ključni su za kompaniju. Prezidenti usko surađuju s Oriflame menadžmentom, sudjeluju u strateškim diskusijama te pružaju bitne povratne informacije izvršnom rukovodstvu kompanije.

## Zarada na Prezidentnim statusima

Na Prezidentnim statusima možete ostvariti trenutačnu uštedu, zaraditi rabat i bonusе kao i dobiti jednokratne novčane nagrade. Najveći udio u Vašoj zaradi vjerojatno će dolaziti od bonusa.

## Safirni Prezident Direktor

### Uvjeti kvalifikacije:

24 direktnе grupe na 24% od kojih najmanje 18 sadrži kvalificiranog Dijamantnog Direktora u 6 od 12 kataloga.

### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 400.000 USD
- značka
- globalna Dijamantna konferencija i Izvršna konferencija
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- Oriflame program za automobile
- bonusi\*

## Dijamantni Prezident Direktor

### Uvjeti kvalifikacije:

24 direktnе grupe na 24% od kojih najmanje 24 sadrži kvalificiranog Dijamantnog Direktora u 6 od 12 kataloga.

### Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 1.000.000 USD
- značka
- globalna Dijamantna konferencija i Izvršna konferencija
- pozivnica za Zlatnu konferenciju
- Oriflame program za automobile
- bonusi\*

\* Bonusi ne ovise o statusu, već o broju direktnih grupa na 24%. Pročitajte više na str. 52 i 108–113.



## Prednosti Prezidentnih statusa

Pet je Prezidentnih statusa kojima se kvalificirate za jednokratne novčane nagrade od 100.000 USD do 1.000.000 USD čiji je ukupni iznos 2.000.000 USD ako dosegnete sve statuse u ovoj skupini.

### Posebne pogodnosti koje Vas očekuju:

- Zlatne značke sa smaragdima, od jednog do pet - za svaki Prezidentni status.
- jednokratne novčane nagrade – od 100.000 USD do 1.000.000 USD\* – za dostizanje svakog od pet Prezidentnih statusa. Ukupni iznos jednokratnih novčanih nagrada za dostizanje svih Prezidentnih statusa je 2.000.000 USD.
- Kvalifikacija za četiri pozivnice za godišnju Izvršnu konferenciju na egzotičnoj međunarodnoj destinaciji. Neke od prethodnih konferencija održane su u Kyotu, Gold Coastu, Omanu, Bangkoku, Kambodži i Mauricijusu.
- Kvalifikacija za četiri pozivnice za godišnju Dijamantnu konferenciju na međunarodnoj destinaciji.
- Dvije pozivnice za godišnju Zlatnu konferenciju na međunarodnoj destinaciji.
- Program za automobile za statuse Prezident Direktor, Zlatni Prezident Direktor i Safirni Prezident Direktor.

\* Primjenjuju se posebna pravila

# Tri ključne aktivnosti za uspješnog Prezidentnog Direktora

1

Razvoj novih Dijamantnih Direktora

2

Budite Lider Liderima

3

Vi ste uzor i ambasador

1

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG PREZIDENTNOG DIREKTORA

## Razvoj novih Dijamantnih Direktora

Da biste ojačali svoju poziciju i nastavili rasti te dostizati nove Prezidentne statuse, trebali biste se usredotočiti na podršku razvoju novih Dijamantnih Direktora na bilo kojoj razini Vaše mreže.



### Posebne aktivnosti:

- Promovirajte ulogu Dijamantnog Direktora održavanjem sastanaka za buduće Dijamantne Direktore.
- Održavajte obuke za buduće Dijamantne Direktore da biste ih motivirali i usredotočili. Inspirirajte ih, postavljajte ciljeve i pratite njihova dostignuća.

# 2

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG PREZIDENTNOG DIREKTORA

## Budite Lider Liderima

- Planirajte i organizirajte događanja za cijelu mrežu, kao što su:

Poslovna događanja s prezentiranjem novosti, ponuda, aplikacija, konferencija i seminarja koje kompanija nudi.

Zabavna i motivirajuća događanja i aktivnosti koji stvaraju osjećaj pripadnosti.

- Planirajte i organizirajte obuke za cijelu svoju mrežu.

Podržavajte i nastavite razvijati Lidera u svojoj mreži – redovito organizirajte Sastanke poslovnog planiranja (BPS), obučavajte Direktore i pratite njihov napredak.



# 3

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG PREZIDENTNOG DIREKTORA

## Vi ste uzor i ambasador

Kao Top lider, Vaša dostignuća i uspjesi inspiriraju mnoge. Vi ste važni uzor i ambasador što Vam omogućuje poticati Lidera na svim razinama da rastu i ostvare svoj puni potencijal.

- Postavite primjer svojim Liderima.

Inspirirajte i motivirajte druge. Pokažite svojim primjerom što zapravo znači uspjeti.

- Budite ambasador Oriflamea, podučavajte Vašu mrežu o Oriflame kulturi, vrijednostima i povijesti.





## Globalno vijeće Lidera

Globalno vijeće Lidera je ekskluzivna skupina od 15 najuspješnijih Oriflame Lidera iz cijelog svijeta - Lidera koji su svojim vještinama i predanošću stigli do samog vrha u Oriflameu. Vijeće se mijenja svake godine i sastoji se od 15 Lidera s najvećim brojem direktnih grupa na 24% u Osobnoj grupi.

Na jednom od najvažnijih događanja godine, Vijeće se okuplja u Stockholmu kako bi se sastalo s rukovodstvom kompanije i sudjelovalo u radionicama, prezentacijama i važnim raspravama o strategiji i budućim vizijama Oriflamea. Članovi također donose važne informacije sa svojih tržišta i uživaju u zabavnim, posebno osmišljenim aktivnostima.





## Kuća slavnih

Svi članovi Globalnog vijeća Lidera postaju dio Oriflame kuće slavnih i najuspješnijih Lidera. Njihovi uspjesi se prepoznaju na sceni, a njihova imena i fotografija zauzimaju svoje mjesto na zidu u Oriflame globalnom uredu za podršku u Stockholm.

Oriflame kuća slavnih veliki je izvor inspiracije za sve nas - Suradnike, Lidere, menadžment kompanije kao i sve zaposlenike u Oriflameu.





# Pregled ključnih elemenata Plana uspjeha

Ovdje možete pronaći praktične alate i  
sažetke koji će vam pomoći u poslovanju.

Izjave i primjeri koji su ovdje prikazani služe samo kao ilustracija. Oriflame ne daje jamstvo u pogledu zarade. Stvarni finansijski rezultati razlikuju se od Suradnika do Suradnika, a faktori koji na njih utječu su vještine i poslovno iskustvo te uloženo vrijeme i trud kao i drugi faktori.

# Četiri elementa Oriflame poslovne prilike



Trenutačnu uštedu ostvarujete kupnjom proizvoda. Možete je izračunati kao 20% od kataloške cijene proizvoda ili oduzimanjem cijene za Suradnike od kataloške cijene proizvoda.

## Primjer trenutačne uštede:

Kupili ste jedan NovAge Ecollagen set protiv bora. Kolika je trenutačna ušteda?



**Kataloška cijena:** \$100  
**Cijena za suradnike:** \$80

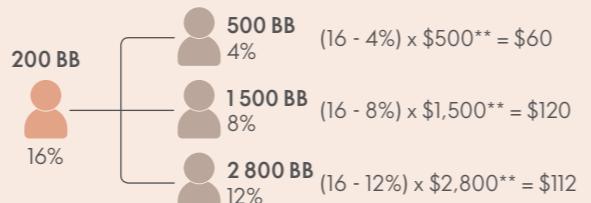
**Trenutačna ušteda:**  
\$100 - \$80 = \$20  
ili: \$100 x 0,20 (20%) = \$20



Možete zaraditi 0-24% osobnog Biznis volumena i Biznis volumena Osobne grupe. Razina postotka određena je brojem Bonus bodova koje ste sakupili.

## Primjer rabata:

Ukupan broj Vaših osobnih BB i BB Vaše Osobne grupe tijekom jednog kataloga je 5 000 BB. Time ste se kvalificirali za 16% razinu rabata\*. Ostvarujete 16% od Vaše osobne kupnje (Biznis volumen) i razlike između Vaše osobne razine rabata i razina rabata Suradnika Vaše prve linije.



**Zarada od osobne kupnje:**  $16\% \times \$200^{**} = \$32$   
**Zarada od kupnje Osobne grupe:**  $\$60 + \$120 + \$112 = \$292$   
**Ukupna zarada kroz rabat:**  $\$32 + \$292 = \$324$

\* Tablica rabata:

Bonus bodovi	Razina rabata
10 000 +	24%
6 500 - 9 999	20%
4 000 - 6 499	16%
2 000 - 3 999	12%
1 000 - 1 999	8%
300 - 999	4%
0 - 299	0%

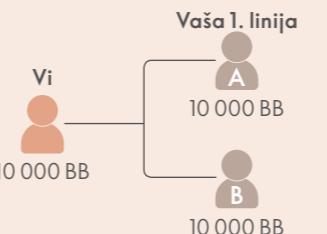
\*\* Za potrebe primjera koji slijede:  
1 Bonus bod = \$1 Biznis volumen.



Obučavanjem, podrškom i razvijanjem Suradnika pomažete im da postignu 24% razinu rabata. Tada oni postaju izdvojene grupe na 24% i možete zarađivati bonusne na njihov Biznis volumen.

## Primjer bonusa:

Razvili ste dvije direktnе grupe na 24% u Vašoj prvoj liniji. Vi i Vaše direktnе grupe na 24% ostvarili ste po 10 000 BB i kvalificirali se za 4% Oriflame bonusa na temelju tih rezultata.



**Zarada od 4% Oriflame bonusa:**  
 $4\% \times (2 \times \$10,000^{**}) = \$800$



Svaki put kada postignete novi status, dobit ćete jednokratnu novčanu nagradu počevši od statusa Direktor. Pogledajte unutar poglavljia o statusima pojedinosti o kvalifikacijama za nove statuse ili str. 136 za pregled svih uvjeta kvalifikacija za statuse.

## Primjer jednokratne novčane nagrade:

Status Direktor ostvarujete kada prvi puta ispunite uvjete kvalifikacije:

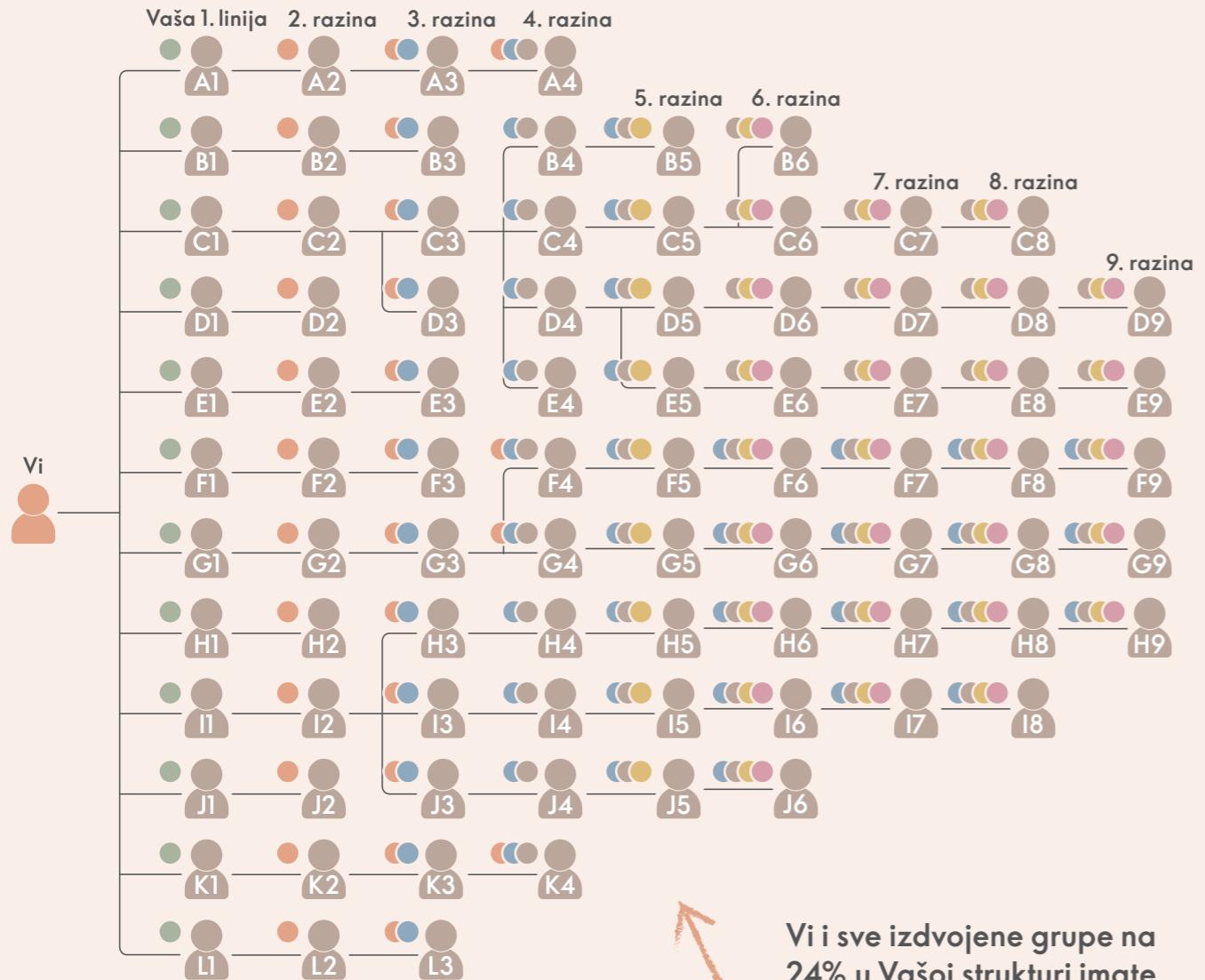
Najmanje 10 000 BB u Vašoj Osobnoj grupi ili najmanje jedna direktna grupa na 24% i Osobna grupa s najmanje 4 000 BB u 6 od 12 kataloga.

Dobivate jednokratnu novčanu nagradu od 1.000 USD.



# Pregled bonusa

Bonus	Broj potrebnih direktnih grupa na 24% prve linije	Obračunava se kao	Uvjet za Bonus bodove	Minimalno jamstvo (pogledajte na str. 52)
<b>4% Oriflame bonus</b>	1	4% Biznis volumena Vaših direktnih grupa na 24% prve linije.	Najmanje osobnih 200 BB i najmanje 4 000 BB Osobne grupe.	Bonus bodovi Vaše Osobne grupe moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 4% Oriflame bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijedi se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.
<b>1% Zlatni bonus</b>	2	1% Biznis volumena izdvojenih grupa na 24% Vaše druge razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na prvoj liniji sljedećeg kvalificiranog za Zlatni bonus.	Najmanje osobnih 200 BB i najmanje 4 000 BB Osobne grupe.	Bonus bodovi direktnih grupa na 24% Vaše prve linije moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 1% Zlatnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijedi se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.
<b>0,5% Safirni bonus</b>	4	0,5% Biznis volumena izdvojenih grupa na 24% Vaše treće razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na drugoj razini sljedećeg kvalificiranog za Safirni bonus.	Najmanje osobnih 200 BB i najmanje 4 000 BB Osobne grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 24% Vaše druge razine moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 0,5% Safirnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijedi se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.
<b>0,25% Dijamantni bonus</b>	6	0,25% Biznis volumena izdvojenih grupa na 24% Vaše četvrte razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na trećoj razini sljedećeg kvalificiranog za Dijamantni bonus.	Najmanje osobnih 200 BB, a ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 24% Vaše treće razine moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 0,25% Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijedi se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.
<b>0,125% Dupli Dijamantni bonus</b>	10	0,125% Biznis volumena izdvojenih grupa na 24% Vaše pete razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na četvrtoj razini sljedećeg kvalificiranog za Dupli Dijamantni bonus.	Najmanje osobnih 200 BB, a ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 24% Vaše četvrte razine moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 0,125% Duplog Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijedi se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.
<b>0,0625% Izvršni bonus</b>	12	0,0625% Biznis volumena izdvojenih grupa na 24% Vaše šeste razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na petoj razini sljedećeg kvalificiranog za Izvršni bonus.	Najmanje osobnih 200 BB, a ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 24% Vaše pete razine moraju iznositi najmanje 10 000 BB da biste zaradili puni iznos 0,0625% Izvršnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijedi se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.



# Izračun bonusa

Bonus	Broj potrebnih direktnih grupa na 24% prve linije	Obračunava se na
4% Oriflame bonus	1	direktnе grupe na 24%
1% Zlatni bonus	2	izdvojene grupe na 24% od druge razine i niže, a prestaje poslije prve linije sljedećeg kvalificiranog za Zlatni bonus
0,5% Safirni bonus	4	izdvojene grupe na 24% od treće razine i niže, a prestaje poslije druge razine sljedećeg kvalificiranog za Safirni bonus
0,25% Dijamantni bonus	6	izdvojene grupe na 24% od četvrte razine i niže, a prestaje poslije treće razine sljedećeg kvalificiranog za Dijamantni bonus
0,125% Dupli Dijamantni bonus	10	izdvojene grupe na 24% od pete razine i niže, a prestaje poslije četvrte razine sljedećeg kvalificiranog za Dupli Dijamantni bonus
0,0625% Izvršni bonus	12	izdvojene grupe na 24% od šeste razine i niže, a prestaje poslije pete razine sljedećeg kvalificiranog za Izvršni bonus

Kolika će biti Vaša zarada na temelju mreže koju vidite na lijevoj strani?

#### 4% Oriflame bonus

Prva linija: obračunava se na A1 – L1,  
 $4\% \times (12 \times \$10\,000) = \$4800$

#### 1% Zlatni bonus

Druga razina: obračunava se na A2 – L2,  
 $1\% \times (12 \times \$10\,000) = \$1200$

Treća razina: obračunava se na A3 – L3,  
 $1\% \times (12 \times \$10\,000) = \$1200$

Četvrta razina: obračunava se na A4, F4, G4 i K4,  
 $1\% \times (4 \times \$10\,000) = \$400$

Ukupno:  $\$1200 + \$1200 + \$400 = \$2800$

#### 0,5% Safirni bonus

Treća razina: obračunava se na A3 – L3,  $0,5\% \times (12 \times \$10\,000) = \$600$

Četvrta razina: obračunava se na A4 – K4,  $0,5\% \times (11 \times \$10\,000) = \$550$

Peta razina: obračunava se na B5 – J5,  $0,5\% \times (9 \times \$10\,000) = \$450$

Šesta razina: obračunava se na F6 – J6,  $0,5\% \times (5 \times \$10\,000) = \$250$

Sedma razina: obračunava se na F7 – I7,  $0,5\% \times (4 \times \$10\,000) = \$200$

Osma razina: obračunava se na F8 – I8,  $0,5\% \times (4 \times \$10\,000) = \$200$

Deveta razina: obračunava se na F9 – H9,  $0,5\% \times (3 \times \$10\,000) = \$150$

Ukupno:  $\$600 + \$550 + \$450 + \$250 + \$200 + \$150 = \$2400$

#### 0,25% Dijamantni bonus

Obračunava se na sve Suradnike Vaše 4. – 9. razine jer se nitko ispod Vas nije kvalificirao za 0,25% Dijamantni bonus.

Ukupno:  $0,25\% \times (48 \times \$10\,000) = \$1200$

#### 0,125% Dupli Dijamantni bonus

Obračunava se na sve Suradnike Vaše 5. – 9. razine jer se nitko ispod Vas nije kvalificirao za 0,125% Dupli Dijamantni bonus.

Ukupno:  $0,125\% \times (37 \times \$10\,000) = \$463$

#### 0,0625% Izvršni bonus

Obračunava se na sve Suradnike Vaše 6. – 9. razine jer se nitko ispod Vas nije kvalificirao za 0,0625% Izvršni bonus.

Ukupno:  $0,0625\% \times (28 \times \$10\,000) = \$175$

#### Vaša ukupna zarada od bonusa:

$\$4800 + \$2800 + \$2400 + \$1200 + \$463 + \$175 = \$11838$



## Minimalno jamstvo i bonusi

### Bonusi su nagrada za razvoj Lidera u Vašoj mreži.

Kada se ne ostvari minimalni iznos Bonus bodova potreban za dobivanje punog bonusa, tada se vrši usklađivanje i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalificiranom za isti bonus što nazivamo minimalnim jamstvom.

Minimalno jamstvo je način koji osigurava da svi u mreži budu pravedno nagrađeni za svoj trud u sponzoriranju novih Suradnika i podršci kako bi postali Lideri. Time se izbjegava situacija da neambiciozni Suradnik u Vašoj mreži (koji ne može održati 10 000 BB u Osobnoj grupi) profitira od Vašeg rada i razvoja Lidera na nižim razinama Vaše mreže.

### Kako se primjenjuje minimalno jamstvo?

Minimalno jamstvo primjenjuje se na Osobnu grupu ili na određene razine u Vašoj mreži, ovisno o pojedinom bonusu. Pregled bonusa kao i detalje o tome na kojoj se razini primjenjuje minimalno jamstvo za svaki bonus možete pronaći na str. 108-109.

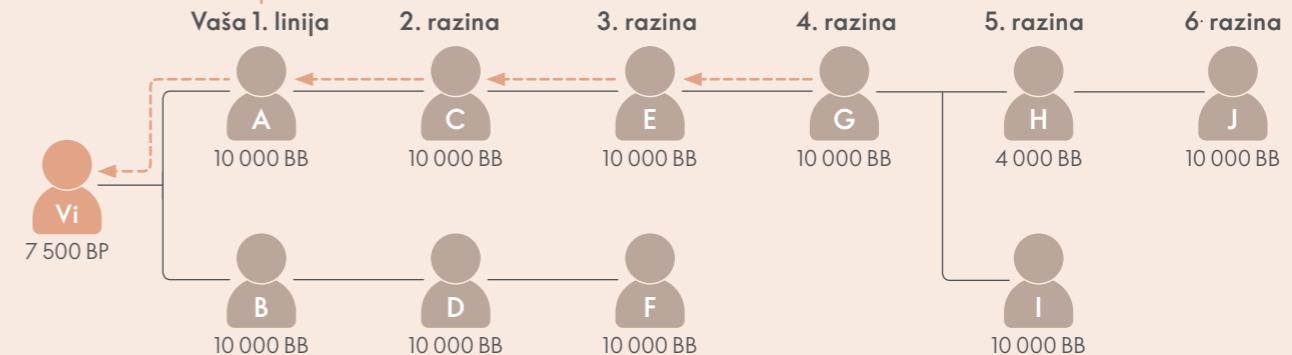
Da bi ostvario puni iznos bonusa, kvalificirani za bonus mora imati najmanje 10 000 Bonus bodova u svojoj Osobnoj grupi ili u izdvojenim grupama na 24% na određenoj razini. Ako kvalificirani za bonus ne ispunи uvjet za potrebnii iznos Bonus bodova, dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalificiranom za pojedini bonus.

### Minimalno jamstvo:

Za 1% Zlatni bonus, Vaše direktne grupe na 24% moraju imati najmanje 10 000 Bonus bodova da biste zaradili puni 1% Zlatni bonus na njihove strukture.

1% Zlatni bonus  
ostvaruje se na Vašu  
drugu razinu i ispod

Za potrebe primjera koji slijedi:  
1 Bonus bod = \$1 Biznis volumen.



### Primjer: Minimalno jamstvo i 1% Zlatni bonus

Koristeći strukturu mreže i Bonus bodove prikazane iznad, izračunajmo zaradu od 1% Zlatnog bonusa. Sjetimo se, 1% Zlatni bonus isplaćuje se na izdvojene grupe na 24% Vaše druge razine kao i svih razina ispod zaustavljajući se na prvoj liniji sljedećeg kvalificiranog za 1% Zlatni bonus.

- Ostvarujete 1% Zlatni bonus na C, D, E, F, G, H i I. Bonus nećete ostvariti na J jer se G također kvalificirao za 1% Zlatni bonus i ostvariti će ovaj bonus na J.
- Zbroj Bonus bodova od C, D, E, F, G, H i I je:  $10\,000 + 10\,000 + 10\,000 + 10\,000 + 10\,000 + 4\,000 + 10\,000 = 64\,000$ .
- $64\,000 \text{ BB} = \$64000$ . Vaša zarada od 1% Zlatnog bonusa bit će:  $1\% \times \$64000 = \$640$ .

Ali, postoji još jedna stvar. Kao što možete vidjeti, H nije dostigao 10 000 BB, što znači da će se minimalno jamstvo primjenjivati u Vašu korist.

### Minimalno jamstvo:

Za 1% Zlatni bonus, minimalno jamstvo primjenjuje se za prvu liniju kvalificiranog za bonus. Suradnik G prvi se kvalificirao za 1% Zlatni bonus u Vašoj strukturi, a H i I čine prvu liniju Suradnika G. Budući da Vaša prva linija, koja se sastoji od A i B, ima najmanje 10 000 Bonus bodova, zajamčeno Vam je da ostvarite puni 1% Zlatni bonus.

Ali zapamtite – H nije ispunio uvjet za Bonus bodove. Pogledajmo kako Vam minimalno jamstvo nadoknađuje neuspjeh Suradnika G da podrži H do 10 000 BB.

1. 1% Zlatni bonus koji G ostvaruje na J je  $\$100 (1\% \times \$10\,000) = \$100$ .

2. Zajamčeno ćete ostvariti isti iznos ( $\$100$ ) na H, ali Vaša stvarna zarada na H je  $1\% \times \$4.000 = \$40$ , što znači da propuštate  $\$100 - \$40 = \$60$ .

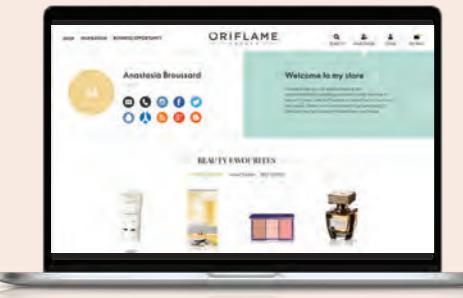
3.  $\$60$  se uzima od Suradnika G na Suradnika J i prosljeđuje Vama kako bi se osiguralo da zaradite puni 1% Zlatni bonus.

**Vaša ukupna zarada od 1% Zlatnog bonusa:  $\$640 + \$60 = \$700$ .**

# Oriflame alati

Razvili smo posebne alate koji će Vam pomoći preporučivati proizvode i izgraditi vlastito poslovanje.

## Alati za preporuku proizvoda

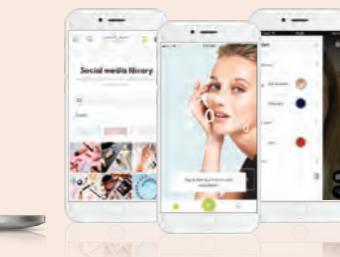


**1 Oriflame katalog**  
u kojem ćete pronaći nove proizvode i neodoljive ponude.

**2 Oriflame aplikacija**  
Pronađite informacije o proizvodima, ostvarujte narudžbe i pratite tijek isporuke.

**3 Business aplikacija**  
Gradite i vodite poslovanje u stvarnom vremenu.

**4 Skin Expert aplikacija**  
Profesionalne preporuke za njegu kože Vaših potrošača.

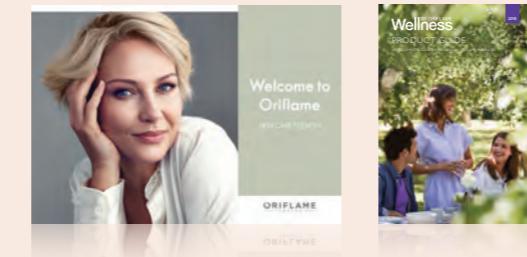


**5 Makeup Wizard aplikacija**  
Na interaktivan i zabavan način preporučite make-up proizvode svojim potrošačima.

**6 Prezentacija radionice njega kože**  
Prezentacijski materijal o vođenju radionice njega kože, regрутirajući uz setove za njegu kože kao i njihovoj preporuci.

**7 NovAge vodič**  
Vodič o NovAge proizvodima i rutinama njega kože.

**8 Wellness prezentacija**  
Prezentacijski materijal o vođenju Wellness sastanka, regрутirajući uz Wellness proizvode kao i njihovoj preporuci.



**9 Vodič Wellness proizvoda**  
Vodič o Wellness by Oriflame proizvodima i načinu života.

## Alati za regрутiranje



**10 Prezentacija o Poslovnoj prilici**  
Predstavljanje Poslovne prilike na inspirativan način.

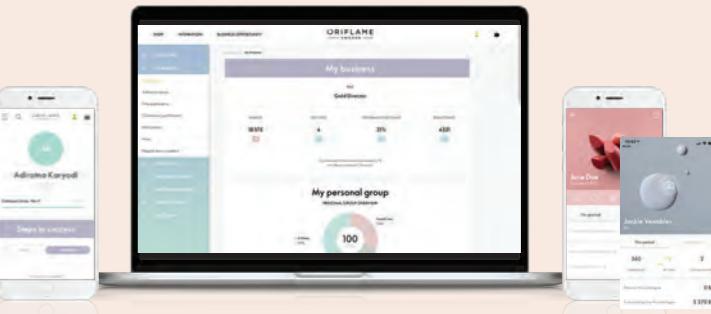
**11 Video sadržaji o Poslovnoj prilici**  
Video sadržaji za prospektin – da bi se stvorio interes za pridruživanje Oriflameu.

**12 Aplikacija 'Kako započeti'**  
Detaljni vodič kako započeti u Oriflameu kao nezavisni Oriflame Suradnik.

**13 Registracija**  
Moguća registracija preko društvenih medija ili internet stranice.

**14 Prospektin letak**  
Koristi se pri obavljanju prospektinoga za nove Suradnike.

## Alati za vođenje poslovanja



**15 Stranice za Suradnike**  
Vodite poslovanje, budite u tijeku s novostima i programima, ostvarujte narudžbe i registrirajte nove Suradnike.

**16 Oriflame aplikacija**  
Pronađite informacije o proizvodima, ostvarujte narudžbe i pratite tijek isporuke.

**17 Business aplikacija**  
Gradite i vodite poslovanje u stvarnom vremenu.

**18 Conference aplikacija**  
Budite u tijeku sa svim potrebnim informacijama tijekom konferencije.

NAPOMENA: Naslovne stranice mogu se razlikovati ovisno o tržištu.

# Oriflame akademija

Oriflame akademija je obuka u obliku modula koji su namijenjeni da Vas podrže i pomognu Vam na svakom koraku Vaše karijere uz Oriflame.

## Poslovne obuke



### 1 Za nove Suradnike

Korak 1 - Zaradite novac danas - objašnjava na koji način možete zaraditi novac na početku poslovanja. Korak 2 - Izgradite vlastito poslovanje - pokazuje kako regrutiranje i sponzoriranje drugih povećava Vašu zaradu.

### 2 Za Menadžere

Cetiri dijela Oriflame liderske akademije - modul 1 govore Vam na što se trebate usredotočiti u svojoj ulozi Menadžera, od prospektингa i regrutiranja novih Suradnika do razvoja Glavnog tima i vođenja sastanaka Oriflame poslovne prilike.



### 3 Za Direktore

Jedna od odgovornosti koju imaju Direktori je obučavanje Mendažera. Oriflame liderska akademija - modul 2 uključuje četiri dijela u kojima se analiziraju uloga i odgovornosti Direktora te značaj održavanja mreže aktivnom.

Nakon što ste postali Dijamantni Direktor, važno je da Direktori i Menadžeri Vaše mreže budu nezavisni i da mogu obučavati svoje Osobne grupe. Oriflame liderska akademija - modul 3 govori o tome i još mnogo više, a sadrži i detaljni opis Plana uspjeha i povijest Oriflamea.



### 4 SARPIO Express

SARPIO se temelji na najboljim iskustvima i posebnoj Oriflame metodologiji rada koja Vam pomaže u razvoju Vašeg offline i online poslovanja da biste ostvarili postavljenje ciljeva. SARPIO Express je intenzivna jednodnevna obuka za Glavne Timove i Menadžere.



### 5 Akademija ljepote

To su moduli u kojima ćete saznati sve o Oriflame proizvodima, a u fokusu su proizvodi za njegu kože. Detaljno ćete analizirati specifične potrebe različitih tipova kože kao i kako uspješno održavati radionice rutine njegе kože sa svojim Suradnicima.



### 7 E-obuke

Na stranicu za Suradnike, pronaći ćete e-obuke o različitim temama. Spomenimo neke: kako iskoristiti prednosti Oriflame poslovne prilike, kako unaprijediti vještine preporuke proizvoda i regrutiranja te detaljno o samim proizvodima. Također, možete saznati više o Oriflameu - brendu, kulturi, vrijednostima i povijesti.

# Oriflame 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 Suradnik se mora pridržavati Kodeksa i Pravila te njihovih eventualnih izmjena i dopuna službeno objavljenih u novostima ili o kojima je obaviješten na drugi način.

Oriflame zadržava pravo raskinuti u bilo kojem trenutku i s trenutačnim učinkom, članstvo bilo kojeg Oriflame Suradnika, koji je dao lažne informacije u Pristupnici ili Suradnika koji krše Kodeks ili Pravila. Isključeni Oriflame Suradnici 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 Suradnici održavaju iste visoke standarde. U skladu s Oriflame etičkim standardima, od Oriflame Suradnika 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 Suradnik, slažem se da ću voditi svoje Oriflame poslovanje u skladu sa sljedećim načelima:**

- 1 Pridržavat ću se i slijediti Pravila ponašanja 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 vodila za poslovanje je da ću prema svim osobama s kojima, kao Oriflame Suradnik, stupim u kontakt, postupati korektno, kao što želim da se i drugi odnose prema meni.
- 3 Predstavljat ću Oriflame proizvode, Oriflame poslovnu priliku i održavati druge srodne obuke. Predstavljat ću mogućnosti i prednosti koje pruža Oriflame svojim Suradnicima na pošten i istinit način. Bilo usmeno ili u pisanim oblicima, davat ću samo izjave koje se odnose na proizvod, zaradu i druge mogućnosti koje su navedene u službenim Oriflame materijalima i dokumentima.
- 4 Bit ću uljudan i brz u pružanju usluga mojim Suradnicima i u prikupljanju njihovih narudžbi te prilikom obrade eventualnih reklamacija. Pridržavat ću se procedura koje su navedene u službenim Oriflame materijalima i dokumentima vezano za zamjenu proizvoda.
- 5 Prihvatać ću i provoditi različite propisane obveze Oriflame Suradnika (i one Sponzora i Direktora (i viših statusa) 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 mjesto 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 međunarodnu grupu.
- 9 Razumijem da je poštivanje ovih Pravila i Kodeksa uvjet moga Oriflame članstva.

## PRAVILA POSLOVANJA

# Oriflame pravila ponašanja

### 1. Definicije

- 1.1. "Oriflame Suradnik" je za potrebe ovog dokumenta bilo koji Oriflame Suradnik, bez obzira na status i na razinu grupe (uključujući i Menadžera, Direktora i više statuse).
- 1.2. "Oriflame" se u ovom dokumentu odnosi na lokalni Oriflame entitet s kojim ste ušli u poslovanje popunivši Pristupnicu za Suradnike, osim ako nije drugačije navedeno.
- 1.3. "Linija sponzorstva" se odnosi na Oriflame Suradnika, njegovog Sponzora i tako dalje, s linijom koja završava Oriflameom.
- 1.4. "Osobna grupa" se odnosi na sve Oriflame Suradnike koji su direktno ili indirektno sponzorirani od strane pojedinog Oriflame Suradnika, ali ne sadrži direktno sponzorirane Suradnike na 24% i njihove donje strukture.
- 1.5. "Grupa" se odnosi na cijelokupnu donju strukturu Suradnika, uključujući i Oriflame Suradnike na 24% i njihove donje strukture.
- 1.6. Pojam "Oriflame materijali i dokumenti" odnosi se na Plan uspjeha (koji sadrži ovaj priručnik Pravila poslovanja), kataloge proizvoda, materijale iz Početnog paketa, novosti i sve druge informacije bilo u tiskanom ili elektroničkom obliku ili objavljene na službenoj Oriflame internet stranici.
- 1.7. Pojam "Sponzor" označava osobu koja uvodi nove osobe u Oriflame poslovanje, predstavlja im Oriflame svijet ljepote, obučava ih i podržava u njihovom radu.

**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 Suradnik, u pravilu treba biti sponzoriran od strane postojećeg registriranog Oriflame Suradnika. Oriflame zadržava pravo dodijeliti budućeg Oriflame Suradnika bilo kojoj mreži ako se sam registrirao bez Sponsora.
- 2.2. Pojedinc 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 kako bi postao punopravni Oriflame Suradnik. 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 društvu s ograničenom odgovornošću 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 u slučaju neplaćanja.
- 2.6. Oriflame Suradnik može povući svoje članstvo u roku od 30 dana poslije pridruživanja (ili u duljem roku, ukoliko je to primjenjivo u skladu s lokalnim zakonom) te u tom slučaju ima pravo na povrat sredstava od Oriflame kompanije, uplaćenih za članarinu, ili za početni set proizvoda ili bilo koje druge naručene proizvode.
- 2.7. Oriflame Suradnici mogu raskinuti svoje članstvo u bilo kom trenutku poslije 30 dana od dana pridruživanja dostavljanjem pismenog obaveštenja Oriflame kompaniji. U takvim slučajevima, Oriflame nema obvezu vratiti novac kao što je spomenuto u prethodnom članu 2.6., osim novca danog za članarinu ili održavanje članstva tijekom 30 dana prije povlačenja članstva.
- 2.8. Oriflame Suradniku članstvo istječe na godišnjicu učlanjenja.
- 2.9. Članstvo se može obnoviti plaćanjem godišnje članarine uz prvu narudžbu poslije godišnje članstva.
- 2.10. Ako suprug/supruga Oriflame Suradnika želi postati Oriflame Suradnik, 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 Suradnik. Ako se bračni partner pridružuje s odvojenim članstvom, bilo koja novčana nagrada zarađena od strane tog bračnog partnera će biti oduzeta od bilo koje više novčane nagrade zarađene od strane bračnog partnera koji se pridružio – ako je novčana nagrada rezultat prestanka članstva bračnog partnera koji se drugi pridružio iz bilo kojeg razloga.
- 2.11. Bivši Oriflame Suradnici (ili njihovi supružnici) mogu podnijeti prijavu za novo članstvo pod sljedećim uvjetima:
  - a) prošlo je najmanje 6 mjeseci od otkazivanja članstva bivšeg Oriflame Suradnika (ako Oriflame ne odredi drugačije).
  - b) u novoj molbi za prijem u članstvo mora biti naznačeno da se zahtjev podnosi pod navedenim okolnostima.
  - c) bivši Suradnici mogu odmah podnijeti prijavu za učlanjenje, bez naglašavanja da se radi o bivšem Suradniku, ako su bili neaktivni najmanje 12 mjeseci, a prestanak članstva uslijedio je zbog neobnavljanja članstva.
- 2.12. Oriflame zadržava pravo otkazivanja članstva bilo kojeg Suradnika uslijed kršenja Pravila ponašanja i/ili Etičkog kodeksa.
- 2.13. Oriflame zadržava pravo obustave članstva Oriflame Suradnika u trajanju do 12 mjeseci s trenutačnim učinkom, u tijeku istrage povrede Pravila.

## PRAVILA POSLOVANJA

### Nastavak Oriflame pravila ponašanja

#### 3. Održavanje linije sponzorstva

- 3.1. Oriflame Suradnici mogu se ponovo učlaniti u liniji drugog Sponzora ako povuku svoje prethodno članstvo i prijave se za novo pod uvjetima iz člana 2.11. Ako povuku članstvo, gube svoju cijelokupnu 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. Suradnik koji želi prenijeti svoje članstvo, može to učiniti, ali isključivo najbližoj rodbini uz odobrenje Oriflamea. Takvu molbu treba dostaviti Oriflameu. Suradnik 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 Suradnika, članstvo može naslijediti najbliži potomak u skladu sa člankom 6.4. Molba za naslijđivanje članstva podnosi se pismenim putem u roku od 3 mjeseca. Ako do takve molbe ne dođe, članstvo Suradnika se poništava. Neplaćene obaveze preminulog Suradnika prema Oriflameu prenose se na njegovog zakonskog nasljednika.
- 3.5. Prijenos grupe ili dijela grupe nije dopušten.

#### 4. Odgovornosti Suradnika

##### Opće odgovornosti

- 4.1. Oriflame Suradnici će se pridržavati svih Oriflame zakona, propisa i kodeksa prakse koji se odnose na funkcioniranje njihovog članstva, uključujući sve porezne zakone i porezne propise. Oriflame Suradnici neće poduzimati bilo kakve aktivnosti koje mogu njih ili Oriflame dovesti na loš glas.
- 4.2. Oriflame Suradnici moraju poduzeti odgovarajuće korake kako bi osigurali zaštitu svih osobnih podataka koje uz privolu prikupljaju od potrošača, potencijalnih Suradnika i postojećih Suradnika u skladu s lokalnim zakonima koji se odnose na pravila o zaštiti osobnih podataka.

##### Odgovornosti prema potrošačima

- 4.3. Oriflame Suradnici neće koristiti krive, obmanjujuće ili nepoštene prakse preporuke proizvoda.
- 4.4. Od početka kontakta s potencijalnim potrošačem, Oriflame Suradnik će se predstaviti i objasniti svrhu prilaženja ili svrhu prigode. Oriflame Suradnik je dužan osigurati punu transparentnost svog identiteta kao Oriflame Suradnika u bilo kojoj sličnoj komunikaciji, da li putem e-pošte, internet stranice, društvenih medija itd. Potrebno je istaknuti ime i kontakt podatke, kao i informaciju da Oriflame Suradnik nije službeni predstavnik Oriflamea. Riječ "nezavisni" uvijek će biti dodana prije "Oriflame Suradnik" kod bilo kojeg predstavljanja kao što je potpis e-pošte, posjetnica, na internet stranici, društvenim medijima i slično.
- 4.5. Oriflame Suradnici će ponuditi potencijalnim potrošačima točna i potpuna objašnjenja proizvoda i demonstracije u svezi s istim te cijena i, ako je primjenjivo, uvjetima odgode plaćanja, uvjetima plaćanja, rokom za reklamaciju, uključujući politiku povrata, uvjete jamstva i rokove isporuke.

Oriflame Suradnici će dati točne i razumljive odgovore na sva pitanja.

- 4.6. Oriflame Suradnici će prenosići samo one usmene ili pisane tvrdnje o učinkovitosti proizvoda koje je odobrila kompanija Oriflame.
- 4.7. Za svaku uspješnu preporuku proizvoda Oriflame Suradnici će novom potencijalnom potrošaču učiniti dostupnim sve potrebno za naručivanje proizvoda gdje je jasno označeno da se radi o Oriflame kompaniji, kojem Oriflame Suradniku, uključujući njegovo ime, adresu i broj telefona, sve materijalne uvjete, uvjete jamstva, detalje i ograničenja ili usluge nakon kupnje, trajanje jamstva i korektivne mjere koje su dostupne.
- 4.8. Oriflame Suradnici neće koristiti bilo kakvo svjedočanstvo ili odobrenje koje je neovlašteno, neistinito, zastarjelo ili na drugi način neprimjenjivo, nevezano za ponudu ili korištenje na bilo koji način koji bi mogao dovesti potencijalnog potrošača u zabludu.
- 4.9. Oriflame Suradnici neće koristiti usporedbe koje dovode u zabludu. Usporedbe će se zasnovati na činjenicama koje se mogu potkrijepiti. Oriflame Suradnici neće omalovažavati bilo koju drugu kompaniju, poslovanje ili proizvod, izravno ili neizravno. Oriflame Suradnici neće zlorabiti ugled koji je povezana s trgovачkim imenom i simbolom druge kompanije, poduzeća ili proizvoda.
- 4.10. Oriflame Suradnici uputit će potencijalne potrošače kako ostvariti pravo na otkazivanje narudžbe unutar lokalno dogovorenog razdoblja za reklamaciju i kako napraviti povrat robe. Kada potrošač zatraži "Oriflame jamstvo zadovoljstva", Oriflame Suradnik će ga uputiti na službu za korisnike koja mu može ponuditi povrat vrijednosti kupovne cijene ili zamjenu proizvoda istim ili drugim Oriflame proizvodom. Razdoblje reklamacije i Oriflame jamstvo zadovoljstva bit će jasno komunicirani.
- 4.11. Oriflame Suradnik će obavljati osobni, telefonski ili elektronički kontakt s potencijalnim Suradnikom ili potrošačem na razuman način poštujući pravila lijepog ponašanja da bi se izbjegla nametljivost. Oriflame Suradnik će, na zahtjev potencijalnog Suradnika ili potrošača, prekinuti izlaganje ili poslovnu prezentaciju.
- 4.12. Informacije koje Oriflame Suradnik pruža svojim 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 stanju dati svoj pristanak, kao što su npr. maloljetne osobe.
- 4.13. Oriflame Suradnik neće zlorabiti povjerenje svojih potencijalnih Suradnika ili potrošača i poštivat će eventualni nedostatak poslovnog iskustva, njihove godine, bolesti, mentalne ili fizičke nedostatke, lakovjernost, nedostatak razumijevanja ili eventualno nepoznavanje jezika.
- 4.14. Oriflame Suradnici neće poticati potrošače na kupnju proizvoda na osnovu tvrdnje da mogu smanjiti ili vratiti nabavnu cijenu upućivanjem potencijalnih potrošača drugom Oriflame Suradniku za slične kupnje, ako su takva smanjenja ili povrati ovisni o nekom budućem događaju.
- 4.15. Oriflame Suradnici obvezuju se pravovremeno procesuirati narudžbe.

##### Odgovornosti prema drugim Oriflame Suradnicima

- 4.16. Oriflame Suradnici se obvezuju da neće pokušavati pridobiti članove drugih Oriflame Suradnika, niti se miješati tako što će tražiti od Oriflame Suradnika da sponzorira nekog drugog Oriflame Suradnika.
- 4.17. Oriflame Suradnik će na vjerodostojan i istinit način predstavljati stvarne ili potencijalne mogućnosti zarade ili poslovne prilike potencijalnim Oriflame Suradnicima. 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 Suradnici moraju: (c) biti informirani da će stvarna zarada i poslovna prilika varirati od osobe do osobe i ovisiti o njihovoj vještini, vremenu, uloženom trudu i drugim faktorima i; (d) dobiti dovoljno informacija kako bi im se omogućila razumna procjena mogućnosti za ostvarivanje zarade.

## PRAVILA POSLOVANJA

### Nastavak Oriflame pravila ponašanja

**4.18.** Oriflame Suradnik neće naplaćivati drugim Oriflame Suradnicima ili potencijalnim Suradnicima 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 Suradnik. Svi marketinški materijali koje razvija Oriflame Suradnik moraju biti konzistentni s Oriflame politikama i procedurama. Oriflame Suradnik koji prodaje drugim Oriflame Suradnicima promotivne ili trening materijale, odobrene i u skladu sa zakonom: (a) može samo nuditi one materijale koji su istog standarda kojeg se pridržava Oriflame, (b) neće takvu prodaju činiti obveznom za druge Oriflame Suradnike; (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 pisani politiku povrata takvih materijala koja je ista kao važeće Oriflame politike povrata.

**4.19.** Oriflame Suradnici će kontaktirati druge Oriflame Suradnike samo na odgovoran način i u razumno vrijeme da bi izbjegli nametljivost.

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

**4.21.** Oriflame Suradnici 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 Suradnici neće sustavno privlačiti ili tražiti izravne Suradnike drugih kompanija direktnе prodaje.

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

**4.24.** Oriflame Suradnici nemaju nikakav radni odnos s Oriflame kompanijom. Prilikom predstavljanja Oriflame poslovnih prilika drugim osobama, dužnost Oriflame Suradnika je naglasiti nezavisni karakter ovog poslovanja kao i činjenicu da položaj Oriflame Suradnika ne predstavlja radni odnos.

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

**4.26.** Oriflame Suradnik ne može naručivati u ime drugog Oriflame Suradnika, bez prethodnog pismenog odobrenja Oriflame Suradnika.

**4.27.** Tijekom izgradnje Osobne grupe, Oriflame Suradnik će osigurati da svi novi Oriflame Suradnici slijede uvjete odgode plaćanja, ako ta mogućnost postoji.

**4.28.** Kada Suradnik postane Sponzor, treba se brinuti o obuci i motiviranju Oriflame Suradnika koje je sponzorirao.

**4.29.** Oriflame Suradnici ne mogu 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 pisanih odobrenja Oriflamea.

**4.30.** Oriflame Suradnici neće sudjelovati u dijalozima vođenima na društvenim medijima 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 Suradnik nema ovlast davanja, prodavanja, ustupanja ili prijenosa teritorija ili franšize. Svaki Suradnik može slobodno obavljati svoje poslovanje na bilo kojem području zemlje.

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

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

**5.4.** Promotivni materijali, internet stranice Oriflame Suradnika i aplikacije društvenih medija osigurava Oriflame i mogu se koristiti kao što je navedeno bez daljnog odobrenja. Podrazumijeva se da Oriflame Suradnici ne mogu registrirati početnu internet stranicu s imenom domene uključujući riječ "Oriflame". Oriflame Suradnici mogu usmjeravati na službene internet stranice Oriflamea, blogove i slično. Oriflame zadržava pravo unaprijed odobriti materijale koji će biti objavljeni. Pravila za online prisutnost Oriflame Suradnika opisana su u nastavku u dijelu Online pravila za Suradnike na str. 128.

**5.5.** Oriflame zaštitni znakovi, logotipi i imena vlasništvo su Oriflame Cosmetics A.G. i ne može ih koristiti Oriflame Suradnik, niti u tiskanim materijalima, niti na internetu

bez prethodnog pisanih 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 Suradnik ne smije proizvesti ili nabaviti bilo koji proizvod iz bilo kojeg drugog izvora sa zaštitnim znakovima ili logotipima Oriflamea tiskanim ili izloženim bez odobrenja Oriflamea u pisani obliku.

**5.7.** Svi Oriflame tiskani materijali, video sadržaji, 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 pisanih 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 Suradnik ne smije prodavati, preprodavati ili izlagati Oriflame proizvode na bilo kojem prodajnom mjestu, internet trgovini, aukcijskoj platformi kao Njuškalo, LetGo ili sl. Niti jedan Oriflame materijal ne smije biti prodan ili prikazan u maloprodaji. Objekti koji tehnički nisu prodajna mjesta kao promotivni pulteri 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 pisanih odobrenja Oriflamea.

**5.10.** Spamming (zlouporaba sustava za električne poruke sa svrhom masovnog slanja neželjenih poruka) je strogo zabranjen. Oriflame Suradnici moraju ograničiti broj promotivnih poruka e-pošte na ne više od jedne poruke tjedno. Te poruke ne mogu biti poslane 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 uputama. Oriflame

## PRAVILA POSLOVANJA

### Nastavak Oriflame pravila ponašanja

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 Suradnika, od rabata i bonusa, ako Suradnik duguje Oriflameu.
- 5.14.** Oriflame ima pravo promjene svojih cijena i assortimana bez prethodne najave. Oriflame neće dati popust, bonus ili bilo koju drugu naknadu za gubitke nastale zbog promjena cijena, promjena astortima ili ako se proizvodi rasprodaju/nedostaju na skladištu.
- 5.15.** Ako je, nakon prestanka članstva Oriflame Suradnika, Oriflame suglasan:
  - (a) za otkup proizvoda od Suradnika, moraju se ispoštovati sljedeći uvjeti da bi Oriflame odobrio povrat:
    - 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
    - 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 katalozima
- 5.16.** Ako je Oriflame Suradnik na bilo koji način uključen, pravno ili na drugi način, u bilo kojem sporu ili aktivnosti koji mogu negativno utjecati na ugled Oriflamea, Oriflame Suradnik 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 obvezе

### Direktora i svih viših statusa

Osim ranije navedenih općih pravila koja se primjenjuju na sve Oriflame Suradnike, 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 i isplatu rabata i bonusa - te čak može dovesti do prestanka članstva.

- 6.1.** Kao Direktor (i viši status) obvezni ste pomagati svoju Osobnu grupu Suradnika tijekom svakog kataloškog perioda što uključuje sljedeće:
  - a)** regрутiranje 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 donje strukture Oriflame Suradnika kako voditi poslovanje na najbolji mogući način.
  - e)** održavanje stalne komunikacije sa članovima Osobne grupe, te 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 s Oriflameom na koji Vas je pozvao Vaš Country Manager, Trening menadžer ili Menadžer za razvoj Lidera
- 6.2.** Direktor (i viši status) ne može:
  - a)** zastupati, biti član ili promovirati bilo koju drugu kompaniju koja se bavi direktnom prodajom, proizvod ili program.
  - b)** sudjelovati u promoviranju ili promovirati bilo koji sličan marketinški program.

**c)** promovirati proizvode za ljepotu ili prehranu i brendove drugih kompanija.

- 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 u određenim slučajevima i po vlastitom nahođenju Oriflamea biti naslijedeno od strane najbliže rodbine pokojnika i pod uvjetom da će najbliži rođak biti u mogućnosti ispuniti sve zahtjeve Direktora (i viših statusa) kao što je ranije navedeno u 6.1. Pismeni zahtjev za prijenos članstva mora biti podnesen unutar 3 mjeseca od dana smrti. U nedostatku istog, članstvo će biti ukinuto.
- 6.5.** Direktor (i viši statusi) moraju slijediti dodatna pravila ili upute predstavljene u pisanim obliku od strane Oriflamea.

## 7. Postupak rješavanja pritužbi

Svaka pritužba vezana za kršenja Etičkog kodeksa ili Pravila ponašanja bit će upućena organizaciji prodaje lokalne Oriflame kompanije i/ili Generalnom direktoru Oriflame kompanije koja posluje u navedenoj zemlji. Na čelu odjela koji se bavi rješavanjem pritužbi na svim Oriflame tržištima nalazi se Generalni direktor lokalne Oriflame kompanije.

## PRAVILA POSLOVANJA

# Online pravila za Oriflame Suradnike

Ovaj dodatak služi za pojašnjenje kako Oriflame Suradnici mogu oblikovati svoju prisutnost na internetu bez ometanja aktivnosti Oriflame brenda ili kršenja zakona o zaštiti autorskih prava u svezi pravila i ugovora.

## 1. Opće odredbe

Danas su Oriflame aplikacije jedini odobreni digitalni alati u kojima Suradnici mogu ponuditi proizvode za preporuku.

Suradnici također mogu iznajmiti ili kreirati internet stranice na kojima komuniciraju o Oriflameu, proizvodima i Poslovnoj prilici sve dok je jasno navedeno da to nisu službene Oriflame stranice. U svakom trenutku mora biti jasno tko stoji iza internet stranice i relevantni kontakt podaci moraju biti vidljivi.

Suradnici mogu citirati Oriflame tekstove samo ako jasno upućuju na izvor tekstova.

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

Suradnici ne mogu objavljivati nikakve informacije ili druge materijale zaštićene autorskim pravima bez odobrenja vlasnika autorskih prava.

Suradnici ne smiju koristiti Oriflame brend kako bi podržavali ili promicали političke stavove ili vjerske ideologije.

Suradnici ne smiju objavljivati nepristojne, uvredljive, vulgarne, sramotne, pogrdne, prijeteće, rasne ili etnički uvredljive ili na drugi način uvredljive ili nezakonite informacije ili materijale.

Suradnici ne smiju otkrivati proizvode koji nisu najavljeni, podatke o potrošačima ili bilo kakve povjerljive informacije.

## 2. Domena

**Suradnici ne mogu registrirati nazive domena koje sadrže riječ "Oriflame". Suradnik također ne može registrirati stranicu/grupe društvenih medija s imenom i slikom koji mogu dovesti potencijalnog Suradnika ili potrošača u zabludu da vjeruju da je stranica službena Oriflame stranica/grupa:**

- Naziv grupe i slika kod korištenja stranica/grupa društvenih medija (npr. Facebook, VKontakte, Instagram) moraju jasno prikazivati da je stranica kreirana od strane pojedinca, npr. "Anin Oriflame tim" s Aninom osobnom slikom.

## 3. Izjava o ograničenoj odgovornosti

Suradnici s vlastitom internet stranicom koji spominju da su dio Oriflamea moraju jasno objaviti informacije da su ili a) nezavisni Oriflame Suradnici ili b) nezavisni Oriflame Suradnici za ljepotu.

Ove informacije moraju biti jasno objavljene na početnoj stranici kao i u dijelu Izjava o ograničenoj odgovornosti vidljivom na svim internet stranicama. Ime i kontakt informacije trebaju biti dostupni na internet stranicama ili u podacima o korisničkom računu za stranice na društvenim medijima. Ako Suradnik ima vlastitu internet stranicu, bez pripadnosti Oriflameu, ovo pravilo je naravno nevažeće.

## 4. Oriflame sadržaj i reference

Sadržaj službenih internet stranica ne smije se kopirati i objavljivati pod vlastitim imenom. Ako Suradnik poveže putem linka Oriflame sadržaj na svoju vlastitu stranicu, to mora biti jasno naznačeno.

## 5. Slike

Suradnik 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 Oriflame Suradnike.

- pokretnе slike, video materijali itd.: mogu se koristiti putem funkcije dijeljenja ako je ista dostupna. Ova funkcija omogućuje automatsko upućivanje na izvornu lokaciju.
- slike modela ili osoba: mogu se koristiti putem funkcije dijeljenja ako je ista dostupna. Ova funkcija omogućuje automatsko upućivanje na izvornu lokaciju.
- slike Oriflame proizvoda: mogu se koristiti sa ili bez funkcije dijeljenja, sve dok se izvorna lokacija navodi na vidljiv i nedvosmislen način. (npr. "izvor: www.oriflame.com 2019").

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

## 6. Oriflame logo

Suradnicima nije dopušteno koristiti Oriflame logo.

## 7. Prisustvo na društvenim mrežama

Oriflame potiče prisutnost na blogovima, društvenim mrežama i slično. Suradnici 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 najvećoj mogućoj mjeri preporučujemo korištenje funkcije dijeljenja koju osigurava Oriflame, da bi se osiguralo točne informacije o prikazu i izvoru.

## 8. Oglašavanje na internet pretraživačima

Suradnici 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 Suradnika,
- naslov ne treba ostavljati dojam da je to službeni Oriflame oglas ili na bilo koji način ovlašteni oglas od strane Oriflamea, i;
- zabranjeno je koristiti "Oriflame" ili bilo koje pojmove povezane s kolekcijama kao što su "NovAge" ili "Ecollagen" kao ključne riječi.
- Zabranjeno je spajati Oriflame proizvode s drugim brendovima, na primjer – promovirati Oriflame proizvode s L'Oréal proizvodima.

Molimo, uzmite u obzir da je svaki kupac npr. AdWordsa oglasa odgovoran za bilo koje kršenje prava bilo kojeg drugog vlasnika robne marke.

## 9. Naknade za obuke

Suradnicima nije dopušteno naplaćivati naknade za online obuke i webinare, s iznimkom kako je opisano u članku 4.18 Oriflame pravila ponašanja.

## 10. Online prodaja

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

Suradnicima nije dopuštena online prodaja Oriflame proizvoda putem internetskih stranica za maloprodaju ili internetskog tržišta kao što su Amazon, eBay, avito.ru, Yandex i sl.

## 11. Spamming

Spamming – zlouporaba sustava za elektroničke poruke sa svrhom masovnog slanja neželjenih poruka – strogo je zabranjen.

Za više praktičnih informacija i primjera kako slijediti Online pravila za Suradnike, pogledajte Digitalni priručnik za Suradnike koji možete pronaći nakon prijave na Oriflame internet stranici.

# Kada prilazite potrošaču ili potencijalnom Oriflame Suradniku...

## ... 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.
- iznositи само 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 Suradnika (kao što su npr. vrijeme, mjesto, dob, fizičko stanje).
- prestati sa svim objašnjenjima (i otici) ako se to zatraži od Vas.
- prikupljati i/ili pohranjivati osobne podatke potrošača ili potencijalnih Suradnika kada je to potrebno te osigurati da te podatke obrađujete i štitite u skladu s lokalnim zakonima o zaštiti osobnih podataka.
- pročitati Pravila o zaštiti osobnih podataka (GDPR) za nezavisne Oriflame Suradnike da biste saznali sve o prikupljanju i pohranjivanju osobnih podataka potrošača koji žive u Europskoj uniji.

### Kada god preporučujete Oriflame proizvode:

- obavijestiti potrošača o točnoj cijeni proizvoda, uvjetima plaćanja i datumu isporuke.
- predložiti potrošaču Narudžbenicu u trenutku preporuke. obavijestiti potrošača 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 preporuke i postupcima rješavanja pritužbi.

### Kada se predstavljate potencijalnim Suradnicima:

- jasno staviti do znanja da uspjeh u preporuci varira od osobe do osobe i najviše ovisi o umijeću preporuke, uloženom 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 direktnе 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 finansijske pozicije, uz istovremeno poboljšanje osobnih i poslovnih sposobnosti i samopouzdanja.

## ... nedopušteno je

- biti nametljiv prema potencijalnim Suradnicima ili potrošačima i prisiljavati ih na kupnju ili učlanjenje – u redu je ako oni to ne žele; možda će Vam se ipak vratiti ako ostavite ugodan 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 statusa, očekivanog prihoda na svakom statusu te općenito lakoće i vjerojatnosti uspjeha) i – 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 svom potencijalnom Suradniku ako nemate ili niste sigurni u odgovor na njegovo pitanje te kontaktirati Oriflame službu za korisnike da biste razjasnili pitanje, a onda se vratiti s točnim odgovorom.
- nepropisno ili bez odobrenja koristiti osobne podatke potrošača, Oriflame Suradnika i potencijalnih Oriflame Suradnika.
- koristiti usporedbе s drugim kompanijama koje se temelje na činjenicama koje se ne mogu provjeriti.
- nepravedno oštetiti ugled neke druge kompanije ili sustavno privlačiti ili tražiti Suradnike druge kompanije.
- navoditi osobe na kupnju robe na temelju izjave da je moguće smanjiti nabavnu cijenu upućivanjem drugih potrošača na Vas za slične kupnje.

# Pojmovnik Oriflame Plana uspjeha

Ovdje možete pronaći definicije ključnih pojmoveva koje koristimo pri objašnjavanju Oriflame Plana uspjeha.

**AKTIVNI SURADNIK** je Suradnik koji je u aktualnom kataloškom periodu ostvario BB narudžbu.

**AKTIVNOST** je udio aktivnih Suradnika u Prodajnoj snazi (izražen u %) za osobe koje su ostvarile BB narudžbu.

**BONUSI** su nagrada za razvoj Lidera u Vašoj mreži. Prema Oriflame Planu uspjeha možete ostvariti šest bonusa.

**BONUS BODOVI (BB)**: Svaki proizvod nosi određenu vrijednost BB. Proizvodi s većom cijenom i setovi imaju više BB.

**TABLICA RABATA** je tablica za pretvaranje BB u razinu rabata.

**BIZNIS VOLUMEN (BV)** jednak je neto cijeni proizvoda, dakle cijeni za Suradnike umanjenoj za PDV i druge poreze.

**JEDNOKRATNE NOVČANE NAGRADE** ostvaruju se počevši od statusa Direktor za svaki novi status prema Oriflame Planu uspjeha.

**KATALOŠKI PERIOD tj. KATALOG** traje od 21 dan do mjesec dana ovisno o tržištu. Koristi se za izračun rabata, kvalifikaciju za statuse i konferencije kao i za kataloške ponude.

**POTROŠAČ** je osoba kojoj nezavisni Oriflame Suradnik preporučuje Oriflame proizvode.

**CIJENA ZA SURADNIKE** je cijena proizvoda koju plaćaju Suradnici.

**GLAVNI TIM** sastoji se od Suradnika koji su odlučni da u potpunosti iskoriste Poslovnu priliku i postanu Lideri. Obično je to 3 do 5 Suradnika u strukturi Menadžera ili Direktora.

**DIJAMANTNI STATUSI** predstavljaju skupinu statusa: Dijamatni Direktor, Senior Dijamantni Direktor i Dupli Dijamantni Direktor.

**DIREKTORSKI STATUSI** predstavljaju skupinu statusa: Direktor, Senior Direktor, Zlatni Direktor, Senior Zlatni Direktor i Safirni Direktor.

**STRUKTURU ISPOD SURADNIKA** predstavljaju svi Suradnici ispod Suradnika u njegovoj mreži.

**IZVRŠNI STATUSI** predstavljaju skupinu statusa: Izvršni Direktor, Zlatni Izvršni Direktor, Safirni Izvršni Direktor i Dijamantni Izvršni Direktor.

**SURADNICI PRVE LINIJE** su Suradnici koje ste Vi regrutirali i sponzorirali.

**TRENUTAČNA UŠTEDA** je razlika između cijene proizvoda iskazane u katalogu i cijene za Suradnike sa članskim popustom koju Vi plaćate Oriflameu. Kao Suradnik ostvarujete 20% trenutačne uštede na sve Vaše narudžbe.

**NEAKTIVNI SURADNIK** je Suradnik koji nije ostvario BB narudžbu u aktualnom kataloškom periodu, ali je imao barem jednu BB narudžbu u prethodna 3 kataloška perioda. Suradnik može biti Neaktivan 1 (imao je narudžbu u prethodnom kataloškom periodu), Neaktivan 2 (posljednju je narudžbu ostvario prije dva kataloška perioda) i Neaktivan 3 (uspavani Suradnik koji je ostvario narudžbu prije tri kataloška perioda i prelazi u 'premještene' Suradnike ako ne napravi narudžbu prije kraja tekućeg kataloškog perioda).

**NEZAVISNI ORIFLAME SURADNIK** ili samo "Suradnik" predstavlja prvu stepenicu prema Planu uspjeha i može biti od 0% do 8% prema razini rabata.

**NEZAVISNI ORIFLAME DIREKTOR** ili samo "Direktor" je izraz koji se koristi za sve statuse od Direktora do najvišeg Direktorskog statusa.

**NEZAVISNI ORIFLAME MENADŽER** ili samo "Menadžer" je izraz koji se koristi za sve statuse od Menadžera na 12% do Senior Menadžera.

**LIDER** je izraz koji se koristi za svakog Oriflame Menadžera od razine 12% pa naviše, do statusa Direktor i najviših direktorskih statusa, Dijamantnog Prezidentnog Direktora.

**GRANU** čini Suradnik prve linije i njegova struktura ispod.

**RAZINU** predstavljaju Suradnici Vaše Osobne grupe koji su ispod prve linije i dolaze u više razina.

**MENADŽERSKI STATUSI** predstavljaju skupinu statusa: Menadžer na 12%, Menadžer na 16%, Menadžer na 20% i Senior Menadžer.

**MINIMALNO JAMSTVO** predstavlja uskladištanje bonusa koje se primjenjuje kada se ne ostvari minimalni iznos Bonus bodova potreban za kvalificiranje za puni bonus. Uskladištanjem se dio tog bonusa proslijediće sljedećem kvalificiranom za isti bonus. Minimalno jamstvo je način da se osigura da svi u mreži budu pravedno nagrađeni za uloženi trud u razvoju Lidera.

**MREŽA:** Prema Planu uspjeha ovaj se izraz odnosi na sve Suradnike niže u strukturi, uključujući grupe na 24% i njihove niže strukture.

**RABAT (PPU):** Zarada Suradnika (4-24%) koju ostvari na temelju osobne kupnje i kupnje cijele Osobne grupe.

**RAZINA RABATA** je postotak od 4% do 24% koji možete dobiti na temelju osobne kupnje i kupnje cijele Osobne grupe.

**OSOBNA GRUPA:** Odnosi se na sve Suradnike koji su direktno ili indirektno sponzorirani od strane Suradnika, ali ne uključuje direktno sponzorirane Suradnike na 24% i njihove strukture.

**PREZIDENTNI STATUSI** predstavljaju skupinu statusa: Prezident Direktor, Senior Prezident Direktor, Zlatni Prezident Direktor, Safirni Prezident Direktor i Dijamantni Prezident Direktor.

**AKTIVNA PRODAJNA SNAGA** uključuje sve Suradnike i Lideri koji su ostvarili jednu ili više narudžbi unutar 3 posljednja kataloga (kataloška perioda).

**SPONZOR** regutira nove Suradnike, učlanjuje ih u Oriflame, obučava i podržava u njihovom radu. Vi ste Sponzor Suradnicima Vaše prve linije.

**DIREKTNA GRUPA NA 24%**: Kada Suradnik prve linije ostvari razinu rabata od 24%, tada se izdvaja iz Vaše Osobne grupe i postaje direktna grupa na 24% zajedno sa svojim Suradnicima.

**STRUKTURA IZNAD SURADNIKA** uključuje njegovog Sponzora i sve Suradnike iznad njegovog Sponzora.

# Oriflame Plan uspjeha

## UVJETI KVALIFIKACIJA

### NEZAVISNI SURADNIK

**0% Suradnik**  
0-299 BB u Vašoj Osobnoj grupi.

**4% Suradnik**  
300-999 BB u Vašoj Osobnoj grupi.

**8% Suradnik**  
1000-1999 BB u Vašoj Osobnoj grupi.

### MENADŽERSKI STATUSI str. 34 - 47

**12% Menadžer**  
2 000-3 999 BB u Vašoj Osobnoj grupi.

**16% Menadžer**  
4 000-6 499 BB u Vašoj Osobnoj grupi.

**20% Menadžer**  
6 500-9 999 BB u Vašoj Osobnoj grupi.

**Senior Menadžer**  
Najmanje 10 000 BB u Vašoj Osobnoj grupi ili jedna ili više direktnih grupa na 24% i Osobna grupa s najmanje 4 000 BB.

### DIREKTORSKI STATUSI str. 48 - 65

**Direktor**  
Ostvaren uvjet za Senior Menadžera u najmanje 6 od 12 kataloga.

**Senior Direktor**  
1 direktorska grupa na 24% i najmanje 10 000 BB u Osobnoj grupi u 6 od 12 kataloga.

**Zlatni Direktor**  
2 direktnie grupe na 24% i najmanje 4 000 BB u Osobnoj grupi u 6 od 12 kataloga.

**Senior Zlatni Direktor**  
3 direktnie grupe na 24% i najmanje 4 000 BB u Osobnoj grupi u 6 od 12 kataloga.

**Safirni Direktor**  
4 direktnie grupe na 24% i najmanje 4 000 BB u Osobnoj grupi u 6 od 12 kataloga.

### DIJAMANTNI STATUSI str. 66 - 79

**Dijamantni Direktor**  
6 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga

**Senior Dijamantni Direktor**  
8 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

**Dupli Dijamantni Direktor**  
10 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

### IZVRŠNI STATUSI str. 80 - 91

**Izvršni Direktor**  
12 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

**Zlatni Izvršni Direktor**  
15 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga

**Safirni Izvršni Direktor**  
18 direktnih grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

**Dijamantni Izvršni Direktor**  
21 direktna grupa na 24% u 6 od 12 kataloga.

### PREZIDENTNI STATUSI str. 92 - 101

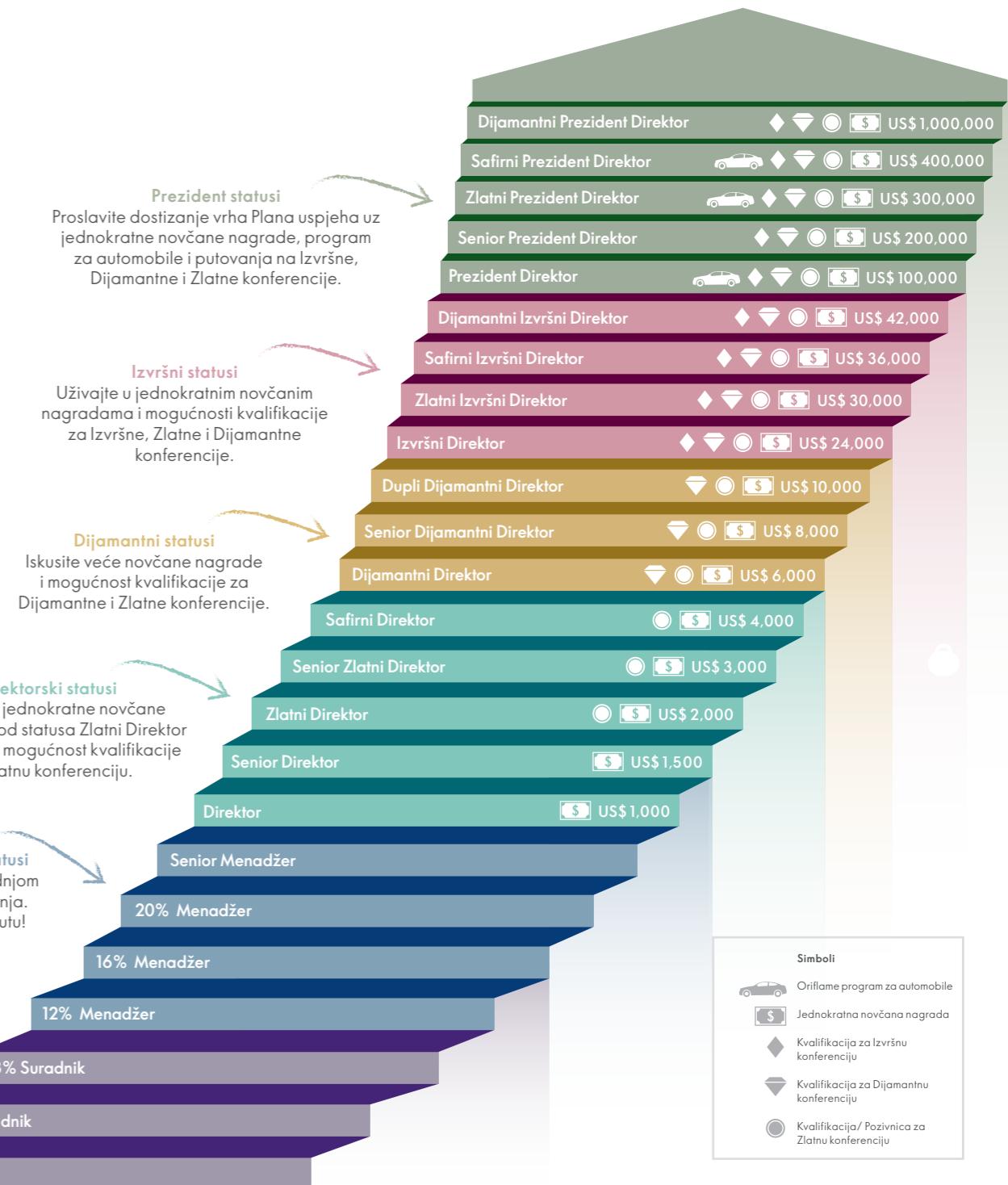
**Prezident Direktor**  
24 direktnie grupe na 24% u 6 od 12 kataloga

**Senior Prezident Direktor**  
24 direktnie grupe na 24% od kojih 6 sadrži kvalificiranog Dijamantnog Direktora u najmanje 6 od 12 kataloga.

**Zlatni Prezident Direktor**  
24 direktnie grupe na 24% od kojih 12 sadrži kvalificiranog Dijamantnog Direktora u najmanje 6 od 12 kataloga.

**Safirni Prezident Direktor**  
24 direktnie grupe na 24% od kojih 18 sadrži kvalificiranog Dijamantnog Direktora u najmanje 6 od 12 kataloga.

**Dijamantni Prezident Direktor**  
24 direktnie grupe na 24% od kojih 24 sadrži kvalificiranog Dijamantnog Direktora u najmanje 6 od 12 kataloga.





# Hvala Vam...

... što ste nam se pridružili na ovom uzbudljivom i profitabilnom putovanju, što vjerujete u sebe i nas. Hvala Vam za preporuku prvog ruža za usne, maskare ili seta za njegu kože, kao i na tome što prenosite Oriflame poslovnu priliku kako obitelji, tako i prijateljima i poznanicima te im tako pomažete da promijene svoje živote na bolje.