



Beauty model poslovanja Model za Brend partnere

Primjeri predstavljeni u Beauty modelu poslovanja Modelu za Brend partnere samo su u svrhu ilustracije. Oriflame ne daje jamstva u pogledu zarade. Stvarni financijski rezultati mogu se razlikovati između nezavisnih Oriflame Brend partnera jer ovise o faktorima kao što su vještine svakog Brend partnera, poslovno iskustvo, individualne sposobnosti te trud i uloženo vrijeme.

Copyright ©2023 Oriflame Cosmetics AG

ORIFLAME
— S W E D E N —



Poglavlje 1: O Oriflameu

Naše švedsko nasljeđe, proizvodi, kultura i filozofija.

str. 4 – 9



Poglavlje 2: Kako zaraditi s Oriflameom

Detaljno o 4 načina zarade s Oriflameom.

str. 10 – 23



Poglavlje 3: Menadžerski tim

Saznajte više o sponzoriranju Brend partnera i i ključnim aktivnostima na koje se trebate fokusirati.

str. 24 – 37



Poglavlje 4: Direktorski tim

Naučite o izgradnji Glavnog tima, kako ostvariti Oriflame bonuse i kvalificirati se za 6% Oriflame bonus, 2% Zlatni bonus i 0,5% Safirni bonus.

str. 38 – 55



Poglavlje 5: Dijamantni tim

Otkrijte prednosti Dijamantnog tima, kako se kvalificirati za 0,25% Dijamantni bonus i 0,125% Dupli Dijamantni bonus.

str. 56 – 69



Poglavlje 6: Izvršni tim

Otkrijte prednosti, konferencije i novčane nagrade za koje se možete kvalificirati u Izvršnom timu te saznajte više o 0,0625% Izvršnom bonusu.

str. 70 – 81



Poglavlje 7: Prezidentni tim

Saznajte više o 5 titula u Prezidentnom timu i nagradama na najvišoj razini Modela za Brend partnere.

Page 82 – 91



Globalno vijeće Lidera i Kuća slavnih

Top 15 Lidera sastaje se s rukovodstvom kompanije u Stockholmu na godišnjoj razini.

str. 92 – 95



Pregled ključnih elemenata Modela za Brend partnere

Referentni odjeljak s pojmovnikom, jednostavnim pregledima, alatima i obukama, pravilima poslovanja, online pravilima i drugim korisnim informacijama.

str. 96 – 125



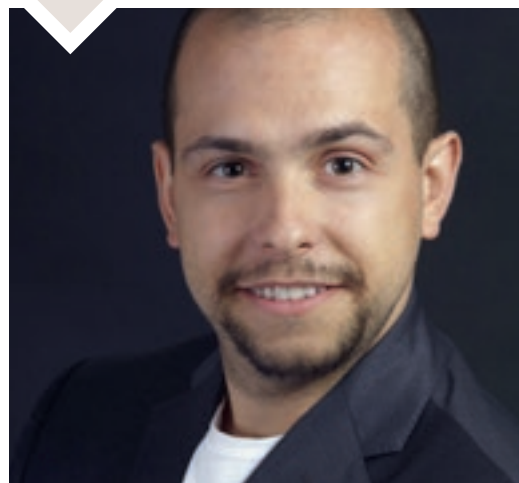
“Pridružila sam se Oriflameu zbog prilike za ostvarivanje popusta i zarada. No, nakon upoznavanja s poslovnom prilikom, moj fokus postali su izgradnja karijere i putovanja.”

Ivančica Vuksan Mustač
Direktor, Hrvatska



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

Milan Matis
Menadžer, Slovačka



Zašto ste se pridružili Oriflameu?

“Vidjela sam blistavu budućnost u Oriflameu. Svidjela mi se filozofija ljepote kao način života.”

Ariunzul Gotov
Menadžer, Mongolija



“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

POGLAVLJE 1

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!

Ljepota počinje od dobrobiti

**Vjerujemo u holistički pristup dobrobiti da bismo
postigli ravnotežu u životu.**

Život u kojemu brinete o sebi, svom tijelu i umu. Gdje san, tjelovježba i prehrana podržavaju vaše ciljeve. Gdje doživljavate manje stresa živeći život po vlastitim uvjetima. Gdje se osjećate podržano i ohrabreno u zajednici ljudi koji dijele vaše ambicije.

**Vjerujemo da svakodnevne zdrave navike i mali koraci
doprinose stvaranju pozitivne promjene za budućnost.**

Kao vaš partner, podržavamo vas na vašem putu
i zajedno idemo naprijed.

Ovo je naša definicija holističke dobrobiti u kojoj
se osjećate zdravo, sretno i puni samopouzdanja.





VIŠE OD
2 milijuna

Brend partnera u više od 60 zemalja diljem svijeta koristi, dijeli i preporučuje Oriflame kozmetičke i Wellness proizvode



100%

biorazgradive formulacije proizvoda za njegu kože kao i za osobnu njegu koji zahtijevaju ispiranje



OSNOVANI
1967.

u Švedskoj od strane braće af Jochnick s više od 55 godina iskustva u direktnoj prodaji



100%

sastojaka naših kozmetičkih i Wellness proizvoda ekološko-etički je ispitano kako bi se osiguralo da su dobiveni iz održivih izvora, sigurni za uporabu i visokokvalitetni



Kompanija ljepote kao nijedna druga

Od malog ureda u središtu Stockholma do naše pozicije globalne kompanije za ljepotu prisutne na više od 60 tržišta, Oriflame poslovni model društvene prodaje postao je jedan od najsnažnijih 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 prirodom, 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 direktne prodaje temelji se na snazi osobnih odnosa i preporuka. Vjerujemo da sve pogodnosti treba dijeliti s ljudima koji nas preporučuju. Već više od 55 godina osnažujemo ljude 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, Beauty kupcima, Brend partnerima 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

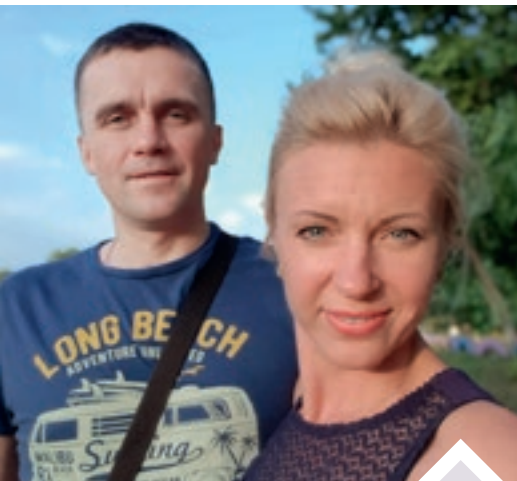
“Kada netko iz moga tima prima priznanje na pozornici, ja mu s velikim zadovoljstvom plješćem.”

Marcelina Kostrzycka
Dijamantni Direktor, Poljska



“Trenutak koji ću zauvijek pamtiti je slavlje timskog uspjeha na Menadžerskoj konferenciji na Rhodosu!”

Mateja Petrin
Direktor, Hrvatska



**Koji je vaš
omiljeni
trenutak u
Oriflameu?**

“Svaki puta 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 tome kako zaraditi s Oriflameom, pogledajmo četiri različite prednosti koje možete ostvariti.



1. Cashback

Cashback dobivate na svaku vašu osobnu narudžbu i koristite ga za plaćanje sljedećih narudžbi.



2. Tim bonus

Pozovite druge da se pridruže i zaradite Tim bonus na njihove narudžbe.



3. Direktorski bonusi

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



4. Jednokratne novčane nagrade

Svaki puta kada postignete novu titulu prema Modelu za Brend partnere, dobivate jednokratnu novčanu nagradu, počevši od titule Direktor.

Izračuni

Kao nezavisni Oriflame Brend partner, imat ćete uvid u zaradu na vašem korisničkom računu. Izračuni su automatski pa ne trebate trošiti dodatno vrijeme.

Primjeri u ovom poglavlju kao 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 preporuke, uloženom vremenu i trudu kao i drugim faktorima.





1. Cashback

Cashback ostvarujete na svaku osobnu narudžbu i koristite za plaćanje sljedećih narudžbi.

Cashback se izračunava kao 20% od kataloške cijene (cijene koju vidite u katalogu ili na našoj internet stranici) i čuva se na vašem korisničkom računu (Oriflame novčanik) za plaćanje sljedećih narudžbi.

Kako funkcionira Cashback?

Na samom početku kao Brend partner, preporučujemo da koristite naše proizvode zato što je to najbolji način za preporuku prijateljima, poznanicima, kolegama i članovima obitelji.

Pružamo alate koji će vam pomoći savladati vaše aktivnosti – Oriflame katalog, eKatalog, vodiče proizvoda i brojne digitalne alate. Također, možete otvoriti svoj Osobni Beauty shop na stranici unutar vašeg profila gdje kupci mogu naručivati 24/7, a sve narudžbe povezane su s vama. Osobni Beauty shop je potpuno Oriflame brendirano rješenje za e-trgovinu.

Izračun Cashbacka

Cashback je povrat 20% od vrijednosti kupnje i izračunava se kao 20% od kataloške cijene svake narudžbe i vraća se natrag na vaš korisnički račun (Oriflame novčanik) te se koristi prilikom plaćanja budućih narudžbi. Ukupni Cashback koji se koristi za jednu narudžbu ne može prelaziti 50% vrijednosti te narudžbe. Ako je skupljeni Cashback veći od 50% vrijednosti narudžbe, prekoračeni iznos bit će spremljen i dostupan za korištenje za buduće narudžbe. Cashback se može iskoristiti tijekom kataloga kada je ostvaren, kao i tijekom sljedeća 3 kataloga, a istječe na kraju 3. kataloga. Pogledajte primjere s desne strane.

Cashback ne ostvarujete za proizvode koji ne nose Bonus bodove kao što su različite naknade, tiskani materijali i uzorci.

Primjer – naručivanje jednog proizvoda

Naručite jednu Novage+ Multi-Active Anti-Ageing dnevnu kremu lagane teksture sa ZF 30.



Kataloška cijena: \$20



Cashback:
\$20 x 20% = \$4

Primjer – naručivanje setova za njegu kože

Naručite jedan Novage+ Wrinkle Smooth set.



Kataloška cijena: \$100



Cashback:
\$100 = \$20

Zamislite da naručite 4 seta u jednom katalogu – dobili biste Cashback od \$20 na vaš korisnički račun (Oriflame novčanik) te ga koristili prilikom plaćanja sljedećih narudžbi.



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 BB** i njihovom preporukom zarađujete više.



2. Tim bonus

Kada pozivate nove ljude da se pridruže kao Beauty kupci da bi kupovali proizvode, te kao Brend partneri da bi kupovali i zarađivali, vi također povećavate svoj potencijal za zaradu.

Možete zaraditi **3-23% Grupnog bonusa** na narudžbe vaše grupe.

Da biste se kvalificirali za Tim bonus, trebate imati najmanje 100 osobnih BB od kojih najmanje 75 BB mora biti od osobnih narudžbi dok preostalih 25 BB može doći od osobnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije (izravno sponzoriranih), ali ne i od Brend partnera.

Vaš Tim bonus određuju tri stvari:

1 Bonus bodovi

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

BB vaše osobne kupnje i kupnje svih iz vaše Osobne grupe* zbrajaju se tijekom kataloga. Ukupni broj BB određuje razinu Tim bonusa za koji se kvalificirate na kraju svakog kataloga.

Bonus bodovi pretvaraju se u razinu Tim bonusa prema donjoj tablici.

Tablica pretvaranja BB u razine Tim bonusa:

Bonus bodovi	Grupni bonus
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%

* Vaša Osobna grupa uključuje sve Brend partnere i Beauty kupce koje ste direktno ili indirektno sponzorirali (sve Brend partnere i Beauty kupce koje će oni sponzorirati) – ali ne i Brend partnere koji su postigli razinu Tim bonusa od 23% i njihove strukture.

2 Tim bonus

Možete zaraditi 3-23% Grupnog bonusa na narudžbe vaše grupe. **Uvijek zarađujete veći iznos kada se uspoređi 10% bonusa na neto vrijednost narudžbi vaših direktno sponzoriranih Brend partnera i Beauty kupaca (vaša prva linija)** i Grupni bonus od 3-23% na Biznis volumen ukupnih narudžbi vaše grupe.** Bonus od 10% na vašu prvu liniju osigurava snažnu i predvidljivu zaradu od regrutiranja i aktiviranja novih Beauty kupaca i Brend partnera na vašem početku. Kako vaš tim počne rasti u dubinu, umjesto Bonusa od 10% možete zaraditi Grupni bonus od 3-23% na Biznis volumen ukupnih narudžbi vaše grupe.

Tim bonus temelji se na narudžbama vaše 1. linije ili vaše grupe, a uvijek ćete zaraditi veći iznos od ova dva.

Vi	Prva linija	% Bonusa na 1. liniju ili	% Grupnog bonusa
	1 200 BB = 9%	10%	12% - 9% = 3%
	400 BB = 3%	10%	12% - 3% = 9%
	650 BB = 6%	10%	12% - 6% = 6%

** Brend partneri i Beauty kupci koje izravno sponzorirate su vaša prva linija. Brend partneri ispod vaše prve linije navedeni su u razinama. Tako su Brend partneri koje sponzorira vaša prva linija vaša druga razina, oni koje sponzorira vaša druga razina su vaša treća razina i tako dalje.
*** Napomena: Tim bonus ne dobivate za proizvode koji ne nose Bonus bodove, kao što su naknade, tiskani materijali ili uzorci.

3 Neto vrijednost narudžbe i Biznis volumen***

Neto vrijednost narudžbe jednaka je novčanoj vrijednosti proizvoda po kataloškoj cijeni umanjenoj za Cashback od 20%, važeći PDV 25% i druge poreze. Iznos vašeg Bonusa na prvu liniju bit će izračunan kao postotak ukupne neto vrijednosti narudžbi.

Biznis volumen (BV) je novčana vrijednost proizvoda po kataloškoj cijeni umanjenoj za Cashback od 20%, važeći PDV 25% i druge poreze. Iznos vašeg Grupnog bonusa na narudžbe grupe bit će izračunan kao postotak ukupnog BV. Neki proizvodi imaju smanjeni BV ili ga uopće nemaju, na primjer prodajni alati, pribor i modni dodaci, te se točne vrijednosti mogu pronaći na Oriflame web stranici.

Neto vrijednost narudžbe i Biznis volumen obično imaju jednaku vrijednosti s jedinom razlikom što neki proizvodi imaju smanjeni BV ili ga uopće nemaju, kao što je gore objašnjeno.

Primjer: Izračun Biznis volumena i neto vrijednosti jednog Novage+ Wrinkle Smooth seta.

Proizvod	Neto vrijednost narudžbe i Biznis volumen***
	\$100 (Kataloška cijena) pomnoženo s 0,8 (20% Cashback) i podijeljeno s 1,20 (20% PDV) ~ \$67 The Novage+ Wrinkle Smooth set ima Biznis volumen i neto vrijednost ~ \$67

Popust na osobnu narudžbu

Zarađujete 3%-23% popusta na osobne narudžbe na Biznis volumen vaših osobnih narudžbi. Pomnožite Biznis volumen vaših osobnih narudžbi (ali do max. 200 BB) s % razine vašeg Grupnog bonusa. Tako dobivate iznos popusta na osobnu narudžbu. Ne obračunava se na osobne bodove iznad 200 BB. Popust za osobnu narudžbu vraća se u vaš Oriflame novčanik i koristi se za plaćanje budućih narudžbi. Ukupni popust koji se koristi za jednu narudžbu ne smije prijeći 50% njene vrijednosti. Ako je vaš skupljeni popust veći od 50% vrijednosti vaše narudžbe, prekoračeni iznos bit će sačuvan i dostupan za korištenje pri budućim narudžbama. Vaš popust na osobnu narudžbu vrijedi tijekom kataloga u kojem je ostvaren, kao i tijekom sljedeće 3 puna kataloga i istječe po završetku trećeg kataloga. Da biste ostvarili pravo za popust na osobnu narudžbu, potrebno je imati najmanje 100 osobnih BB (minimalno 75 BB iz osobnih narudžbi dok preostalih 25 BB može biti osobna narudžba ili od vaše prve linije).

Tri primjera na sljedećim stranicama prikazuju kako možete zaraditi Tim bonus na narudžbe vašeg tima i popust na osobne narudžbe.

Za potrebe ovih primjera:
1 BB = \$1 BV= \$1 neto
vrijednosti narudžbe

Kako izračunati Tim bonus:

- 1

Izračunajte Bonus koji dobivate na svoju prvu liniju – pomnožite neto vrijednost narudžbi svoje prve linije s 10%.
- 2

Zbrojite koliko Bonus bodova (BB) nosi vaša kupnja.
- 3

Odredite ukupni broj BB svoje Osobne grupe dodavanjem svojih Bonus bodova Bonus bodovima Beauty kupaca i Brend partnera svoje Osobne grupe. Koristite tablicu za pretvaranje BB i pronađite svoju razinu Tim bonusa.
- 4

Uzmite BB svakog od svojih Beauty kupaca i Brend partnera prve linije zajedno s njihovim Osobnim grupama i koristite tablicu za pretvaranje BB u razine Tim bonusa za svakog Beauty kupca i Brenda partnera prve linije.
- 5

Oduzmite razinu Tim bonusa svakog Beauty kupca i Brend partnera prve linije od svoje razine bonusa. Razlika je razina Tim bonusa koju možete dobiti na narudžbe grupe Beauty kupaca i Brend partnera svoje prve linije. Pomnožite to s Biznis volumenom Beauty kupaca i Brend partnera svoje prve linije i njihovih Osobnih grupa.
- 6

Usporedite Bonus izračunan na svoju prvu liniju s Grupnim bonusom izračunanim na narudžbe grupe. Budući da uvijek dobivate veći iznos, ako je Bonus izračunan na vašu prvu liniju veći od Grupnog bonusa izračunanog na narudžbe grupe, iznos koji zaradite bit će jednak prvom, i obrnuto.

Tablica pretvaranja BB u razine Tim bonusa:

Bonus bodovi	Razina Tim bonusa
7 500+	23%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
200 – 449	3%
0 – 199	0%

PRIMJER 1:

Zaradite \$50 + \$6

Ovaj primjer pokazuje kako možete povećati zaradu pozivanjem pet prijatelja da postanu Brend partneri i njihovom obukom za preporučivanje proizvode.

U ovom primjeru, svaki novi Brend partner ostvari po 100 BB, jednako kao i vi.

Izračuni korak po korak

Vi

Vaša 1. linija

1 Bonus na 1. liniju izračunan je kao $10\% \times \$100 \times 5 = \50

2 Predate narudžbu od 100 BB.

3 Ukupni broj BB grupe je: 100 (vaši BB) + 500 (BB vaše grupe) = 600 BB, što je razina Grupnog bonusa od 6%.

4 100 BB vaše 1. linije je razina Grupnog bonusa od 0%.

5 Razlika između vaše razine Grupnog bonusa i vaše 1. linije je $6\% - 0\% = 6\%$, te zarađujete 6% Grupnog bonusa koji se računa kao 6% na Biznis volumen vaše Osobne grupe, $6\% \times \$100 \times 5 = \30 .

6 Vaš Bonus na 1. liniju veći je od vašeg Grupnog bonusa ($\$50 > \30) tako da zarađujete viši iznos od \$50.

4

100 BB = 0%

100 BB = 0%

100 BB = 0%

100 BB = 0%

100 BB = 0%

Total: 5 x 100 = 500 BB

2 100 BB

3 600 BB = 6%

1 Bonus na 1. liniju			5 Grupni bonus		
% Bonusa	Neto vrijednost narudžbe	Iznos Bonusa na 1. liniju	Razlika razina Grupnog bonusa	Biznis volumen	Iznos Grupnog bonusa
10%	x \$100	= \$10	6%	x \$100	= \$6
10%	x \$100	= \$10	6%	x \$100	= \$6
10%	x \$100	= \$10	6%	x \$100	= \$6
10%	x \$100	= \$10	6%	x \$100	= \$6
10%	x \$100	= \$10	6%	x \$100	= \$6
Ukupno = 5 x \$10 = \$50			>	Ukupno = 5 x \$6 = \$30	

6

Ukupna zarada od Tim bonusa: \$50
Popust na osobnu narudžbu: 6% x \$100 = \$6

U ovom primjeru, svih 5 Brend partnera iz vaše prve linije pozovu po 5 prijatelja da se pridruže i obuču ih da ostvare po **100 BB** tijekom jednog kataloga. Vi i svih vaših 5 Brend partnera iz prve linije također ostvarite po **100 BB**.

Izračuni korak po korak	Vi	Vaša 1. linija	Druge razina	1 Bonus na 1. liniju			5 Grupni bonus		
				% Bonusa	Neto vrijednost narudžbe	Iznos Bonusa na 1. liniju	Razlika razina Grupnog bonusa	Biznis volumen	Iznos Grupnog bonusa
1 Bonus na 1. liniju izračunan je kao 10% x \$100 x 5 = \$50									
2 Predate narudžbu od 100 BB.									
3 Ukupni broj BB grupe je: 100 (vaši BB) + 3000 (BB vaše grupe) = 3100 BB, što je razina Grupnog bonusa od 15%.		4 600 BB = 6%	5	10%	x \$100	= \$10	9%	x \$600	= \$54
4 600 BB vaše 1. linije je razina Grupnog bonusa od 6%.	2 100 BB	600 BB = 6%	5	10%	x \$100	= \$10	9%	x \$600	= \$54
5 Razlika između vaše razine Grupnog bonusa i vaše 1. linije je 15% - 6% = 9%, te zarađujete 9% Biznis volumena svake grane* vaše Osobne grupe, 9% x \$600 x 5 = \$270 .	3 3 100 BB = 15%	600 BB = 6%	5	10%	x \$100	= \$10	9%	x \$600	= \$54
6 Vaš Bonus na 1. liniju manji je od vašeg Grupnog bonusa (\$50 < \$270) tako da zarađujete viši iznos od \$270 .	3	600 BB = 6%	5	10%	x \$100	= \$10	9%	x \$600	= \$54
				Ukupno = 5 x \$10 = \$50			<	Ukupno = 5 x \$54 = \$270	

6

Ukupna zarada od Tim bonusa: \$270

Popust na osobnu narudžbu: 15% x \$100 = \$15

* Grana je dio vaše mreže koju čine Brend partneri prve linije i Brend partneri koje su oni sponzorirali. Kada god sponzorirate novog Brend partnera, on stvara novu granu u vašoj mreži i proširuje strukturu. Kada Brend partneri iz vaše prve linije pridruže nove Brend partnere, struktura vaše mreže se produbljuje.

Što je više Brend partnera u vašoj Osobnoj grupi i više narudžbi, veća je i cjelokupna kupnja grupe.

U ovom primjeru, vi i svi u vašoj Osobnoj grupi kupujete proizvode za po **100 BB.**

[illegible]



3. Direktorski bonusi

Direktorski bonusi nagrada su za podršku, obuku i razvoj Brend partnera na 23%.

Beauty model poslovanja sadrži 6 Direktorskih bonusa. Kakav bonus ćete zaraditi ovisi o tome koliko izdvojenih grupa na 23% imate u svojoj prvoj liniji.

Postoci Direktorskih bonusa mogu se na prvi pogled činiti malima, ali kada se primijene na vašu mrežu*, iznos koji zaradite može biti značajan.

* Mreža se odnosi na sve vaše Brend partnere u strukturi, uključujući izdvojene grupe na 23%

Zaradite Direktorske bonuse razvijanjem grupa na 23% koje se odvajaju

Kada Brend partneri vaše prve linije postignu razinu Grupnog bonusa od 23%, odvajaju se od vaše Osobne grupe i formiraju neovisne podgrupe zajedno sa svojim Brend partnerima koje zovemo direktne grupe na 23% ili izdvojene grupe na 23% prve linije. Kada se to dogodi, vi, kao Sponzor prestajete zarađivati Tim bonus od kupnje tih Brend partnera i umjesto toga se kvalificirate za Direktorske bonus.

Vaš je cilj pomoći što većem broju Brend partnera vaše prve linije postići razinu Grupnog bonusa od 23%.

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

Oriflame Direktorski bonusi		
Bonus	Broj potrebnih direktnih grupa na 23% (1. linije)	Obračunava se na
6% Oriflame bonus	1	direktne grupe na 23% (1. linije)
2% Zlatni bonus	2	izdvojene grupe na 23% od 2. razine i niže, a prestaje poslije 2. razine sljedećeg kvalificiranog za Zlatni bonus
0,5% Safirni bonus	4	izdvojene grupe na 23% od 3. razine i niže, a prestaje poslije 3. razine sljedećeg kvalificiranog za Safirni bonus
0,25% Dijamantni bonus	6	izdvojene grupe na 23% od 4. razine i niže, a prestaje poslije 4. razine sljedećeg kvalificiranog za Dijamantni bonus
0,125% Dupli Dijamantni bonus	10	izdvojene grupe na 23% od 5. razine i niže, a prestaje poslije 5. razine sljedećeg kvalificiranog za Dupli Dijamantni bonus
0,0625% Izvršni bonus	12	izdvojene grupe na 23% od 6. razine i niže, a prestaje poslije 6. razine sljedećeg kvalificiranog za Izvršni bonus



4. Jednokratne novčane nagrade

Uvijek kada postignete novu titulu (prvi puta) prema Modelu za Brend partnere, dobit ćete jednokratnu novčanu nagradu počevši od 1.000 € (Direktor) koja raste do 1.000.000 € (Dijamantni Prezident Direktor).

Što je novčana nagrada i kako se ostvaruje?

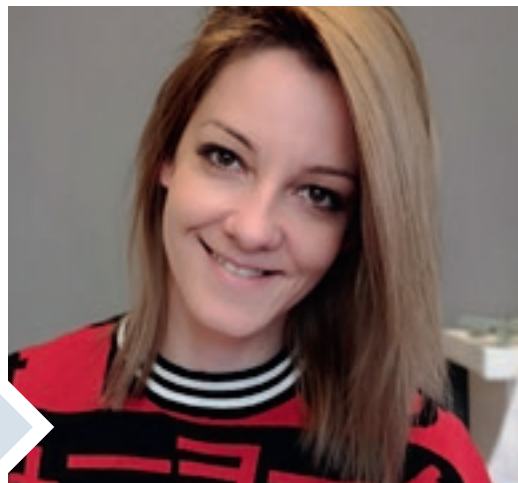
Novčana nagrada je nagrada za postizanje nove titule koja se isplaćuje u dva dijela. Prvi dio dobivate kada se kvalificirate za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio se isplaćuje kada se ponovno kvalificirate za istu (ili višu) titulu u 4 od 9 kataloga. Ako budete napredovali do više Direktorske titule dok se još uvijek kvalificirate za nižu titulu, moći ćete osvojiti novčane nagrade za obje titule.

Više o kvalifikacijama i uvjetima za titule i novčane nagrade možete pronaći u poglavljima koja slijede.



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

Denisa Filagová
Menadžer, Slovačka



"Besplatne obuke koje pomažu u razvijanju i postizanju novih razina i titula te vode većim zaradama."

Kinga Staniek
Menadžer, Poljska

Što vam se najviše sviđa u ulozi Menadžera?



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

Anastasia Țurcanu
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 tim

Podržavajte Beauty kupce, sponzorirajte Brend partnere i izgradite vlastito poslovanje.



Menadžerski
tim

Podržavajte svoje Brend partnere za obostrani uspjeh

Postizanje razine Menadžer je važni korak u vašem poslovanju s Oriflameom jer prelazite s većinski samostalnog poslovanja na sponzoriranje novih i pomaganje u ostvarenju njihovih ciljeva i snova.

Vi ste osoba koja pomaže svojim novim Brend partnerima 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, koristiti i preporučivati proizvode, te regrutirati nove Brend partnere. Sve što radite - od prospektinga i regrutiranja - želite da vaši Brend partneri rade isto što i vi jer je njihov uspjeh 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.

Prednosti koje sa sobom donosi titula 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 vas očekuju:

- Bit ćete prepoznati na pozornici da bi se proslavila vaša nova titula Menadžera.
- Imat ćete mogućnost pohađati programe stručnog usavršavanja koji su osmišljeni da bi vam pomogli produbiti poslovno znanje i napredovati kao Menadžer.
- Mogućnost kvalifikacije za sudjelovanje na Menadžerskoj konferenciji - poslovnoj konvenciji - te drugim poslovnim programima koji su dostupni na lokalnoj razini.

12% Menadžer

Uvjeti kvalifikacije:
1 800 – 2 999 BB u vašoj Osobnoj grupi.

Prednost:
- Mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Menadžersku konferenciju - poslovnu konvenciju

15% Menadžer

Uvjeti kvalifikacije:
3 000 – 4 999 BB u vašoj Osobnoj grupi.

Prednost:
- Mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Menadžersku konferenciju - poslovnu konvenciju

18% Menadžer

Uvjet kvalifikacije:
5 000 – 7 499 BB u vašoj Osobnoj grupi.

Prednost:
- Mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Menadžersku konferenciju - poslovnu konvenciju

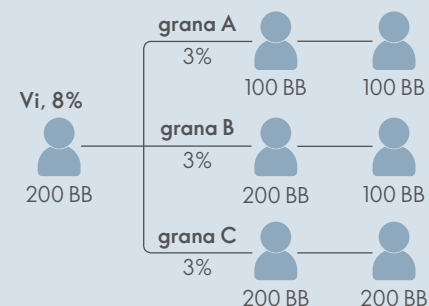
Senior Menadžer

Uvjeti kvalifikacije:
Najmanje 7 500 BB u vašoj Osobnoj grupi ili 3000 BB u vašoj Osobnoj grupi i jedna direktna grupa na 23% u vašoj prvoj liniji.

Prednost:
- Mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Menadžersku konferenciju - poslovnu konvenciju

Za potrebe primjera koji slijede:
1 BB = \$1 BV

Primjer 1: uravnotežena struktura



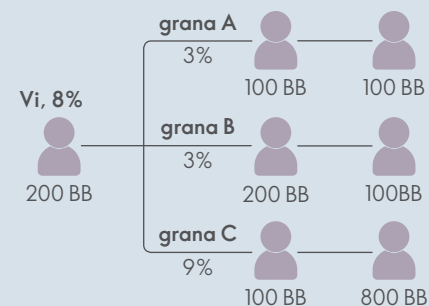
Ukupni BB:
200 (vi) + 200 (grana A) + 300 (grana B) + 400 (grana C)
= 1 100 BB. Vaša razina Tim bonusa je **9%**.

Vaš Bonus na 1. liniju bio bi:
 $10\% \times 100 + 10\% \times 200 + 10\% \times 200 = \50

Vaš Grupni bonus bio bi:
 $(9-3)\% \times 200 + (9-3)\% \times 300 + (9-3)\% \times 400 = 12 + 18 + 24 = \54

Tim bonus koji dobivate je veći iznos: **\$54**.
Vaš Popust na osobnu narudžbu je $9\% \times \$200 = \18

Primjer 2: neuravnotežena struktura



Ukupni BB:
200 (vi) + 200 (grana A) + 300 (grana B) + 900 (grana C)
= 1 600 BB. Vaša razina Tim bonusa je **9%**.

Vaš Bonus na 1. liniju bio bi:
 $10\% \times 100 + 10\% \times 200 + 10\% \times 100 = \40

Vaš Grupni bonus bio bi:
 $(9-3)\% \times 200 + (9-3)\% \times 300 + (9-9)\% \times 900 = 12 + 18 + 0 = \30

Tim bonus koji dobivate je veći iznos: **\$40**
Vaš Popust na osobnu narudžbu je $9\% \times \$200 = \18

Kako zarađujete kao Menadžer

Kao nezavisni Oriflame Menadžer, imate pravo na Cashback za svoje osobne narudžbe i Tim bonus.

Važno je znati da će struktura vaše Osobne grupe utjecati na zarade kroz Tim bonus. Da biste ostvarili najveći Tim bonus (Grupni bonus), 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 može utjecati na vašu zaradu.

U **primjeru 2**, iako imate više BB nego u primjeru 1, zarađujete manje. To je zato što je **grana C** dosegla istu razinu **Grupnog bonusa** kao i vi, 9%, i vi nećete zaraditi na grani C jer će razlika između vaših razina biti 0%.

Tri ključne aktivnosti za uspješnog Menadžera

- 1 Prospekting 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 Brend partnere da kreiraju svoje Liste tijekom **obuke Savršeni početak**. Obučavajte Brend partnere 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 odličnom Modelu za Beauty kupce?”

- ✓ Svakodnevno razgovarajte s najmanje tri nove osobe. Što više, to bolje, ali ne manje od tri. Ispričajte im o Oriflameu, proizvodima i Planu za Beauty kupce. Razgovarajte s tri osobe dnevno i podučavajte svoje Brend partnere da rade isto. Zapamtite - Vi ste uzor i ako budete razgovarali i tražili nove osobe svaki dan, to će raditi i vaši Brend partneri.

- ✓ Organizirajte sastanke Poslovne prilike 2-3 puta tjedno. Važno je održavati ih redovito da bi vaši Brend partneri znali kada i gdje pozvati svoje kontakte i Beauty kupce zainteresirane za napredovanje. Osigurajte obuku Savršeni početak 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. 34-35.



2

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG MENADŽERA

Praćenje i poticanje aktivnosti Beauty kupaca i Brend partnera

Važno je da su vaši Beauty kupci i Brend partneri aktivni i ostvaruju narudžbu svaki katalog.

- ✓ Ostanite u kontaktu sa svojim Brend partnerima - pitajte ih o njihovim narudžbama i regrutiranju. Spomenite nove proizvode i ponude te ih pozovite na događanja i obuke.
- ✓ Kontaktirajte sve Beauty kupce i Brend partnere koji nisu ostvarili narudžbu u zadnjem katalogu. Obavijestite ih o ponudama koje odgovaraju njihovim potrebama i poticajnim programima koji odgovaraju njihovom profilu. Također ih pozovite da se pridruže vašim grupama na društvenim medijima i komentiraju.
- ✓ Promovirajte obuke koje će pomoći vašim Brend partnerima razvijati njihove vještine promoviranja i regrutiranja.
- ✓ Kreirajte grupe na društvenim medijima. Koristite ih za prepoznavanje postignuća vaših Brand Partnera - kao što su ostvarivanje prve narudžbe, regrutiranje i postizanje novih titula. Također, možete podijeliti priče o uspjehu da biste zadržali visoku razinu motivacije i objaviti zanimljive sadržaje o proizvodima i ponudama. Razmislite o kreiranju grupnih razgovora i za Beauty kupce.

3

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG MENADŽERA

Formirajte i vodite Glavni tim

Glavni tim sastoji se od najmanje 5 Brend partnera koji su odlučili otići korak dalje od same prilike za preporuku proizvoda, te su odlučni u svojoj nakani da i sami postanu Lideri.



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

Da biste stvorili svoj Glavni tim, iznesite Brend partnerima svoje planove i **pozovite sve zainteresirane za rast poslovanja da postanu dio vašeg Glavnog tima**. Objasnite prednosti zajedničkog rada i rasta kao što su prospekting i regrutiranje, 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**.

Zajedno definirajte odgovornosti na sastanku sa svojim Glavnim timom uz suglasnost svih. Cilj je **učiniti aktivnosti i odgovornosti jasnima** te osigurati da svi zajedno rade na postizanju istog cilja – nastaviti rasti i nizati uspjehe.

Ne zaboravite uvijek voditi primjerom i provoditi aktivnosti koje ste zajedno dogovorili. Ovakav način rada pripremit će vaš Glavni tim da stvara i vodi vlastite timove te duplicira 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 prospektinga, regrutiranja, sponzoriranja i prezentiranja.
- ✓ Provodite zajedno aktivnosti prospektinga i regrutiranja tako što ćete delegirati zadatke članovima Glavnog tima.
- ✓ Zajedno postavite kratkoročne i dugoročne ciljeve i pratite rezultate i napredak.
- ✓ Prepoznajte dostignuća. Vaš Glavni tim želi rasti i uspjeti uz Oriflame i svakom dostignuću treba dati značaj i vrijedi ga slaviti!

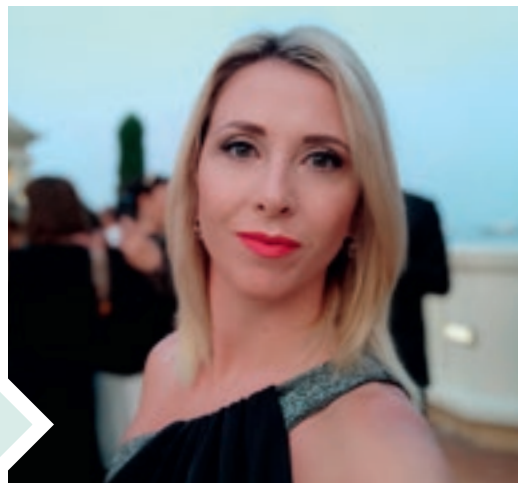


Napredovanje

Nastavite i dalje biti posvećeni Glavnom timu i objasnite im prednosti regrutiranja i izgradnje vlastitih timova. Kada vaš Glavni tim počne voditi svoje timove, vaša će mreža rasti puno brže i bit ćete na odličnom putu postizanja novih titula.

“Dobar Lider je strastven i autentičan. On prihvaća 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



“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



**Što je po vama
dobar Lider?**



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

Rengthangpuii Sailo
Direktor, Indija

“Osoba koja je uzor, puna je energije i sve radi sa strašću.”

Andrea Huljaková
Direktor, Slovačka

POGLAVLJE 4

Direktorski tim

Unaprijedite svoje poslovanje.

Titula Direktor – prekretnica

Postizanje Direktorskog tima obilježeno je značajnim novim pogodnostima. Prvi puta možete zaraditi kroz sva 4 načina zarade prema Modelu za Brend partnere, prvi puta imate pravo na jednokratnu novčanu nagradu i prvi put se možete kvalificirati za Zlatnu konferenciju - međunarodnu poslovnu konvenciju. Istodobno uživate u radu s drugim ljudima, inspirirate ih da postanu Lideri, motivirate da predano rade i postižu više ciljeve

Direktorski tim



Direktor

Senior Direktor

Zlatni Direktor

Senior Zlatni Direktor

Safirni Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

Najmanje 7 500 BB u vašoj Osobnoj grupi ili najmanje jedna direktna grupa na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Osobnoj grupi u 4 od 9 kataloga.

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 1.000 €*
- Direktorski bonusi**

Uvjeti kvalifikacije:

Najmanje 7 500 BB u vašoj Osobnoj grupi i jedna direktna grupa na 23% u 4 od 9 kataloga.

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 1.500 €*
- Direktorski bonusi**

Uvjeti kvalifikacije:

2 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Osobnoj grupi u 4 od 9 kataloga.

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 2.000 €*
- mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Zlatnu konferenciju - poslovnu konvenciju
- Direktorski bonusi**

Uvjeti kvalifikacije:

3 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Osobnoj grupi u 4 od 9 kataloga.

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 3.000 €*
- mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Zlatnu konferenciju - poslovnu konvenciju
- Direktorski bonusi**

Uvjeti kvalifikacije:

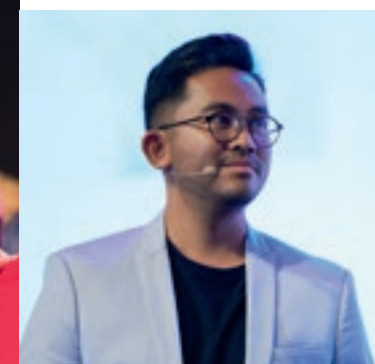
4 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Osobnoj grupi u 4 od 9 kataloga..

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 4.000 €*
- mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Zlatnu konferenciju - poslovnu konvenciju
- Direktorski bonusi**

* Novčana nagrada je nagrada za postizanje nove titule i isplaćuje se u dva dijela. Prvi dio dobivate kada se kvalificirate za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio isplaćuje se kada se ponovno kvalificirate za istu (ili višu) titulu u 4 od 9 kataloga.

** Direktorski bonusi ne ovise o tituli, već o broju izdvojenih grupa na 23% vaše prve linije. Pročitajte više na str. 44-47, 60-61 i 100-105.



Prednosti koje sa sobom donosi titula 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 svake nove titule.

Posebne pogodnosti koje vas očekuju:

- Jednokratne novčane nagrade – od 1.000 do 4.000 € – za svaku novu titulu Direktorskog tima.
- Mogućnost kvalifikacije za godišnju međunarodnu Zlatnu konferenciju - poslovnu konvenciju
- Mogućnost sudjelovanja u obukama Akademije za Lidere, kao i lokalnim obukama u vašoj regiji.
- Mogućnost sudjelovanja na lokalnim poslovnim događanjima i konferencijama.
- Mogućnost zarade Direktorskih bonusa temeljenih na broju izdvojenih grupa na 23%.

Kako zarađujete kao Direktor

Sada možete ostvariti zaradu na sva četiri načina prema Oriflame Modelu za Brend partnere – Cashback, Tim bonus, Direktorski bonusi i jednokratne novčane nagrade.

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

Direktorski bonusi

Tri su Direktorska bonusa koje možete zaraditi u Direktorskom timu: 6% Oriflame bonus, 2% Zlatni bonus i 0,5% Safirni bonus. Koji bonus možete dobiti ovisi o broju direktnih grupa na 23%, a ne vašoj tituli.

Kao što možete pročitati u poglavlju 2, kada Brend partneri iz vaše prve linije postignu razinu Tim bonusa od 23%, oni se izdvajaju iz vaše Osobne grupe i postaju direktne grupe na 23%. Tada prestajete zarađivati Tim bonus na narudžbe takvih grupa i njihovih Brend partnera te počinjete zarađivati Direktorske bonuse na temelju ukupne kupnje (BV) tih grupa.

Direktorski bonusi i vaš tim

Oriflame bonus od 6% zarađuje se samo na izdvojenim grupama prve linije, dok svi ostali bonusi – počevši od 2% Zlatnog bonusa – mogu biti isplaćeni iz dubine počevši od vaših grupa na 23% druge razine sve dok ne postoji grupa koja generira isti bonus drugom kvalificiranom Direktoru ispod vas.

Minimalno jamstvo

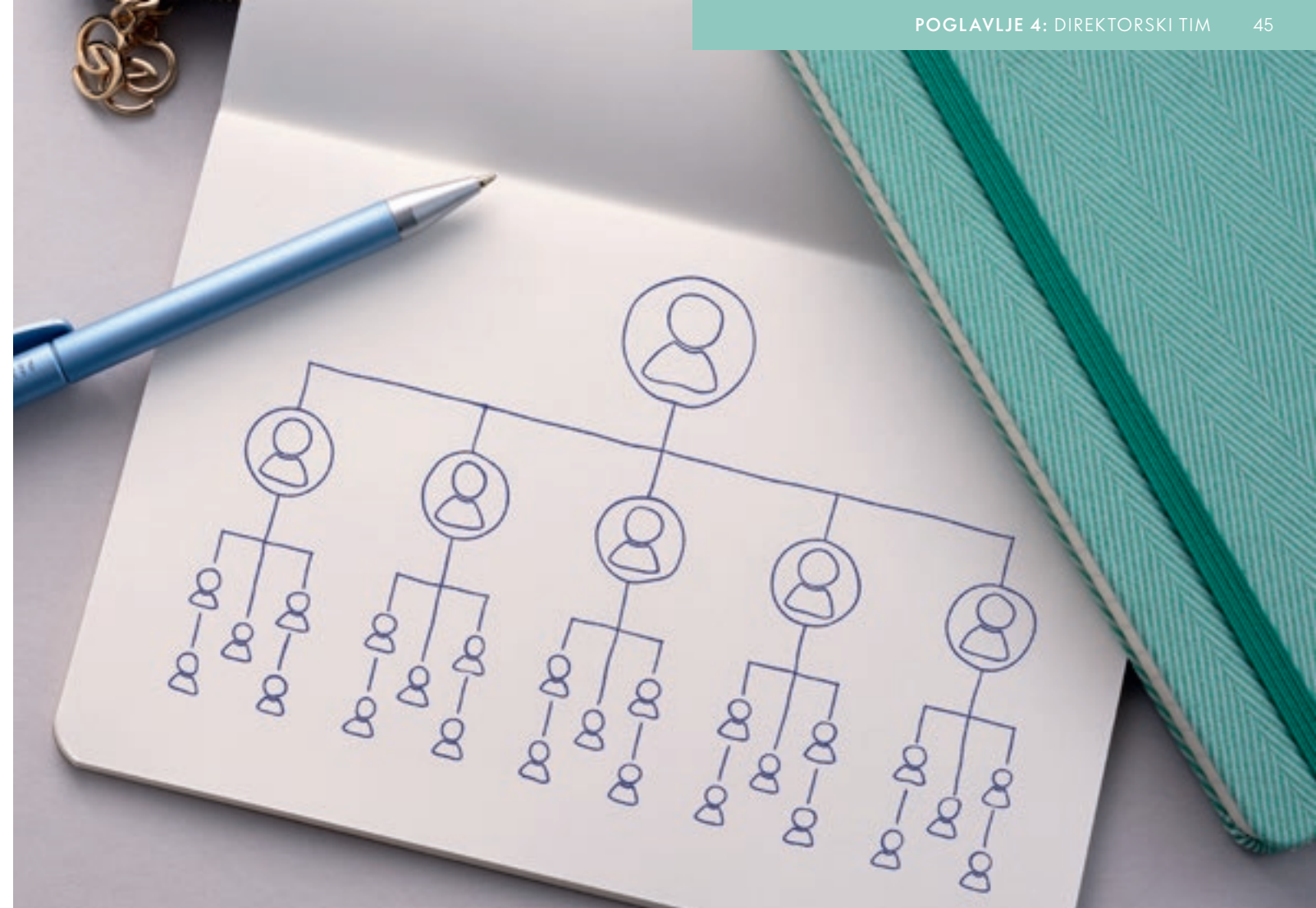
Minimalno jamstvo je način usklađivanja bonusa kojim se osigurava da svi u mreži budu pravedno nagrađeni za svoj trud u sponzoriranju novih Brend partnera i podršci kako bi postali Lideri.

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

Uzmemo li za primjer 6% Oriflame bonus, ako imate:

- 7 500 BB ili više u vašoj Osobnoj grupi, dobivate puni bonus.
- 3 000 – 7 499 BB u vašoj Osobnoj grupi, dobivate dio bonusa, a drugi dio proslijeđuje se sljedećem kvalificiranom za isti bonus.
- 3 000 BB i manje, uopće se niste kvalificirali za ovaj bonus.

Da biste saznali više o tome kako se primjenjuje pravilo minimalnog jamstva na bonuse, pogledajte na str. 104.



Tri opća pravila za kvalifikaciju za bilo koji Direktorski bonus

Morate imati najmanje:

- jednu direktnu grupu na 23%
- osobnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći iz osobne kupnje dok preostalih 100 BB može biti osobna kupnja ili doći od Beauty kupaca vaše prve linije (izravno sponzoriranih), ali ne i Brend partnera.
- 3000 BB kupnje vaše Osobne grupe*

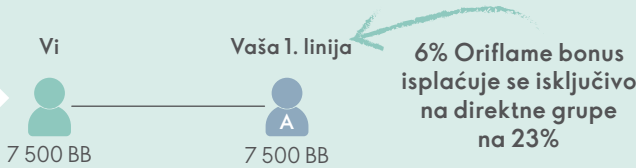
* Ako imate najmanje 6 direktnih grupa na 23%, onda ne podliježete uvjetu za potrebni broj BB Osobne grupe. No, još uvijek vrijedi minimalno jamstvo.

Uvjeti:
Osobnih BB: najmanje 200 BB*
BB Osobne grupe: najmanje 3 000 BB
Direktne grupe na 23%: 1
Minimalno jamstvo: Vaša Osobna grupa mora imati najmanje 7 500 BB da biste zadržali puni iznos 6% Oriflame bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa dodjeljuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo minimalnog jamstva pronađite na str. 104.

6% Oriflame bonus

6% Oriflame bonus isplaćuje se kao 6% Biznis volumena svih vaših direktnih grupa na 23%.

Za potrebe primjera koji slijede:
1 BB = \$1 BV



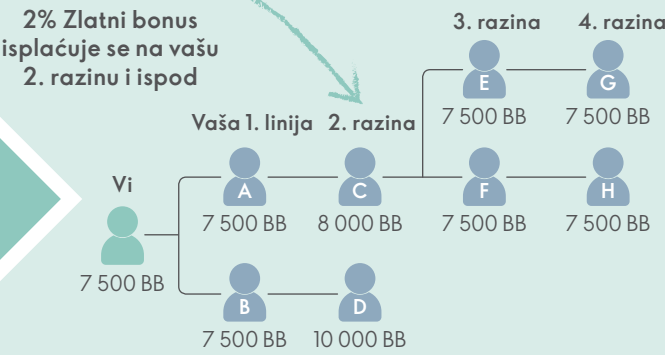
Imate jednu direktnu grupu na 23% koja je u primjeru označena slovom A. 6% Oriflame bonus isplaćuje se na Biznis volumen grupe A.

Vaša zarada od 6% Oriflame bonusa:
 $6\% \times 7\,500 = \$450$

Uvjeti:
Osobnih BB: najmanje 200 BB*
BB Osobne grupe: najmanje 3 000 BB
Direktne grupe na 23%: 2
Minimalno jamstvo: Bonus bodovi vaših direktnih grupa na 23% moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 2% Zlatnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa dodjeljuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo minimalnog jamstva pronađite na str. 104.

2% Zlatni bonus

2% Zlatni bonus isplaćuje se kao 2% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 23% vaše 2. razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na 1. liniji sljedećeg kvalificiranog za Zlatni bonus.



Zaradit ćete 2% Zlatni bonus na grupe C, D, E i F. Ovaj bonus nećete zaraditi na grupe G i H jer se isti bonus nikada ne isplaćuje dva puta za iste narudžbe. C se također kvalificirao za 2% Zlatni bonus i ostvaruje pravo na ovaj bonus od grupa G i H.

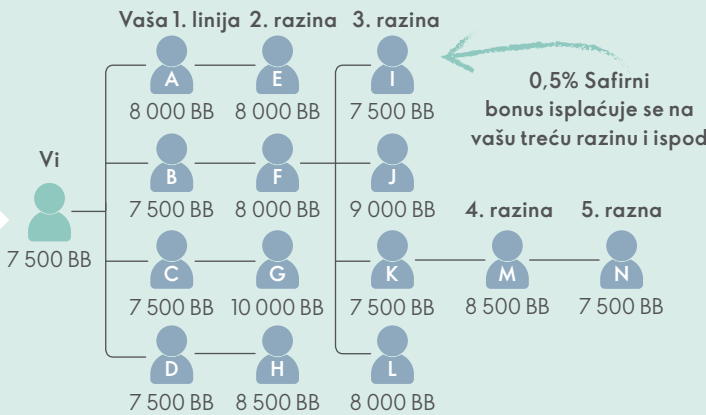
Vaša zarada od 2% Zlatnog bonusa:
 $2\% \times (8\,000 + 10\,000 + 7\,500 + 7\,500) = \660

Napomena: Ostvarit ćete i 6% Oriflame bonus (\$900) te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi: $\$900 + \$660 = \$1560$

Uvjeti:
Osobnih BB: najmanje 200 BB*
BB Osobne grupe: najmanje 3 000 BB
Direktne grupe na 23%: 4
Minimalno jamstvo: Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vaše druge razine moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,5% Safirnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo minimalnog jamstva pronađite na str. 104.

0,5% Safirni bonus

0,5% Safirni bonus isplaćuje se kao 0,5% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 23% vaše 3. razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na 2. razina sljedećeg kvalificiranog za Safirni bonus.



Zaradit ćete 0,5% Safirni bonus na Biznis volumen grupa I, J, K, L i M. Bonus nećete zaraditi na grupu N budući da se F također kvalificirao za 0,5% Safirni bonus i ostvaruje pravo na bonus od grupe N.

Vaša zarada od 0,5% Safirnog bonusa:
 $0,5\% \times (7\,500 + 9\,000 + 7\,500 + 8\,000 + 8\,500) = \202

Napomena: U ovom primjeru, ostvarit ćete i 6% Oriflame bonus (\$1.830) i 2% Zlatni bonus (\$1.330) te će ukupna zarada od bonusa iznositi: $\$1.830 + \$1.330 + \$202 = \3.362

* Od kojih najmanje 100 BB mora doći iz osobnih narudžbi dok preostalih 100 BB može doći i od Beauty kupaca vaše prve linije*

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 Beauty kupce i Brend partnere te održavati prospektinge zajedno s vašim Glavnim timom.

Posebne aktivnosti:

- ✓ Budite 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 Beauty kupce i Brend partnere 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 održavaju sastanke Savršeni početak za svoje nove Brend partnere nakon svakog sastanka za regrutiranje te promovirajte Program dobrodošlice i Savršeni početak - Vaših prvih 90 dana.

2

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG DIREKTORA

Održavanje mreže aktivnom

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

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

Za svoju Osobnu grupu redovito organizirajte:

- ✓ **Sastanci prezentacije kataloga**
Održavajte offline i online sastanke prvi ili zadnji tjedan kataloga da biste predstavili nove proizvode, programe i posebne ponude te nagradili uspješne Brend partnere za njihova postignuća.
- ✓ **Beauty i Wellness događanja**
Organizirajte događanja za svoje Brend partnere i Beauty kupce da biste predstavili nove proizvode, promovirali beauty i Wellness rutine te prepoznali vjerne Beauty kupce i Brend partnere.
- ✓ **Obuke**
Osigurajte da svi dobiju priliku prisustvovati obukama o proizvodima i poslovanju koje su im potrebne za napredak i uspješnu karijeru s Oriflameom.
- ✓ **Ciljane grupne razgovore (chat)**
Kreirajte grupni razgovor ili zatvorene grupe na društvenim mrežama da biste podijelili sve relevantne informacije određenim grupama Brend partnera. Jedan primjer je i grupa Savršeni početak za sve nove Brend partnere.



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 prezentiranju 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 Brend partnera 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 akademija za Lidere - te organizirajte redovne offline ili online obuke za Menadžere u vašoj mreži.
- ✓ Podržavajte svoje Menadžere tako što ćete prisustvovati njihovim sastancima 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. Iskoristite ove sastanke da biste ih podržali u njihovim kratkoročnim i dugoročnim ciljevima, razmotrili planove kako ostvariti zadane ciljeve, pratili rezultate, prepoznali uspjehe i podijelili savjete.
- ✓ Svakodnevno budite u kontaktu sa svojim Menadžerima. Pratite njihov napredak, osigurajte im povratne informacije i nastavite ih obučavati kako bi usavršili potrebne vještine.



Prihvatite izazov

Započeli ste uzbudljivo putovanje s Oriflameom i sada ste na putu za sljedeći veliki izazov – Dijamantni tim, gdje vas očekuju još veći bonusi i jednokratne novčane nagrade, kao i ekskluzivne međunarodne poslovne 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, Vijetnam



"Slavlje s Liderima na najvišim titulama nevjerovatno je inspirirajuće i osnažujuće za daljnji rast."

Marta i Przemysław Bilewicz
Dupli Dijamantni Direktori, Poljska

Koja je vaša najdraža uspomena s Dijamantne konferencije?



"Moja najdraža uspomena dolazi s Dijamantne konferencije iz Tokija 2018. godine kada sam nagrađena kao najbrže rastući Lider iz Rumunjske."

Loredana Iordache
Dijamantni Direktor, Rumunjska



"Nezaboravni tjedan u Los Angelesu, gdje smo nagrađeni za predani rad na našem uspješnom putu poslovanja s Oriflameom."

Daniela Rojas i Gonzalo Montero
Dijamantni Direktori, Čile

POGLAVLJE 5

Dijamantni tim

Vi ste uzor.

Neka vaša inspiracija bude vodilja

Dostizanje Dijamantnog tima 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 najboljih praksi za obuku i motiviranje cijele mreže.

Mnogo je nagrada za vaš rad kao Dijamantnog Direktora, uključujući veće jednokratne novčane nagrade, veći broj Direktorskih bonusa i mogućnost kvalificiranja za međunarodne poslovne konferencije dva puta godišnje.

Zarada u Dijamantnom timu

Kao Dijamantni Direktor, možete ostvariti Cashback te zaraditi Tim bonus, Direktorske bonuse i novčane nagrade. Najveći udio u vašoj zaradi vjerojatno će dolaziti od Direktorskih bonusa.

Pored 6% Oriflame bonusa, 2% Zlatnog bonusa i 0,5% Safirnog bonusa, sada se možete kvalificirati za još dva Direktorska bonusa – 0,25% Dijamantni bonus i 0,125% Dupli Dijamantni bonus.

Dijamantni tim



Dijamantni Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

6 direktnih grupa na 23% u 4 od 9 kataloga

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 6.000 €*
- mogućnost kvalifikacije za globalnu Dijamantnu konferenciju - međunarodnu poslovnu konvenciju
- Zlatna konferencija
- Direktorski bonusi**

* Novčana nagrada je nagrada za postizanje nove titule i isplaćuje se u dva dijela. Prvi dio dobivate kada se kvalificirate za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio isplaćuje se kada se ponovno kvalificirate za istu (ili višu) titulu u 4 od 9 kataloga.

Senior Dijamantni Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

8 direktnih grupa na 23% u 4 od 9 kataloga

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 8.000 €*
- mogućnost kvalifikacije za globalnu Dijamantnu konferenciju - međunarodnu poslovnu konvenciju
- Zlatna konferencija
- Direktorski bonusi**

** Direktorski bonusi ne ovise o tituli, već o broju izdvojenih grupa na 23% vaše prve linije. Pročitajte više na str. 44-47, 60-61 i 100-105.

Dupli Dijamantni Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

10 direktnih grupa na 23% u 4 od 9 kataloga

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 10.000 €*
- mogućnost kvalifikacije za globalnu Dijamantnu konferenciju - međunarodnu poslovnu konvenciju
- Zlatna konferencija
- Direktorski bonusi**

Uvjeti:**Osobnih BB:** najmanje 200 BB***BB Osobne grupe:**

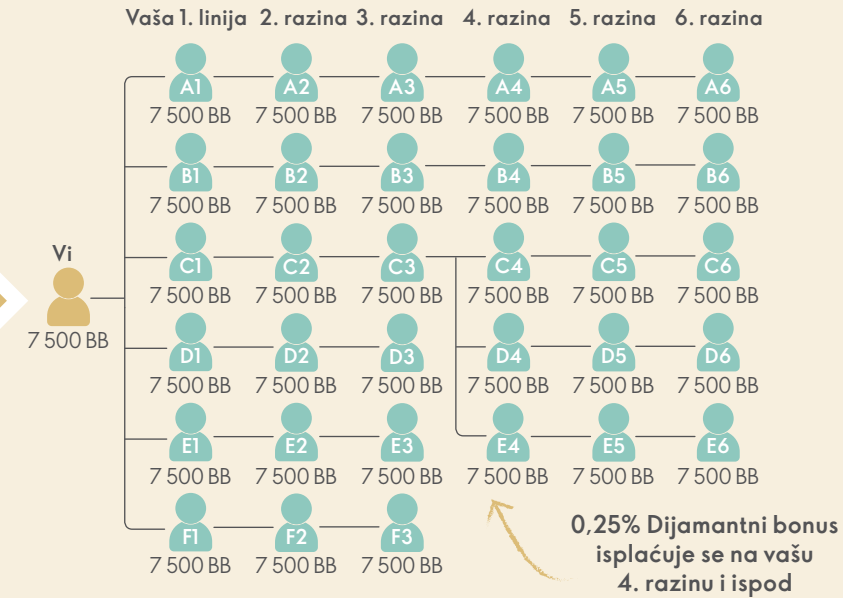
ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.

Direktne grupe na 23%: 6**Minimalno jamstvo:**

Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vaše 3. razine moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,25% Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijeđuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnom jamstvu pronađite na str. 104.

0,25% Dijamantni bonus

0,25% Dijamantni bonus isplaćuje se kao 0,25% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 23% vaše 4. razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na 3. razini sljedećeg kvalificiranog za Dijamantni bonus.

**Za potrebe primjera koji slijede:**

1 BB = \$1 BV

Zarađujete 0,25% Dijamantnog bonus na Biznis volumen cijele 4. razine: A4 – E4, cijele 5. razine: A5 – E5 i cijele 6. razine: A6 – E6.

Vaša zarada od 0,25%**Dijamantnog bonusa:** $0,25\% \times (15 \times \$7.500) = \$281$

Napomena: Ostvarit ćete i 6% Oriflame bonus (\$2.700), 2% Zlatni bonus (\$3.150) i 0,5% Safirni bonus (\$788), te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi: \$2.700 + \$3.150 + \$788 + \$281 = \$6.919.

Uvjeti:**Osobnih BB:** najmanje 200 BB***BB Osobne grupe:**

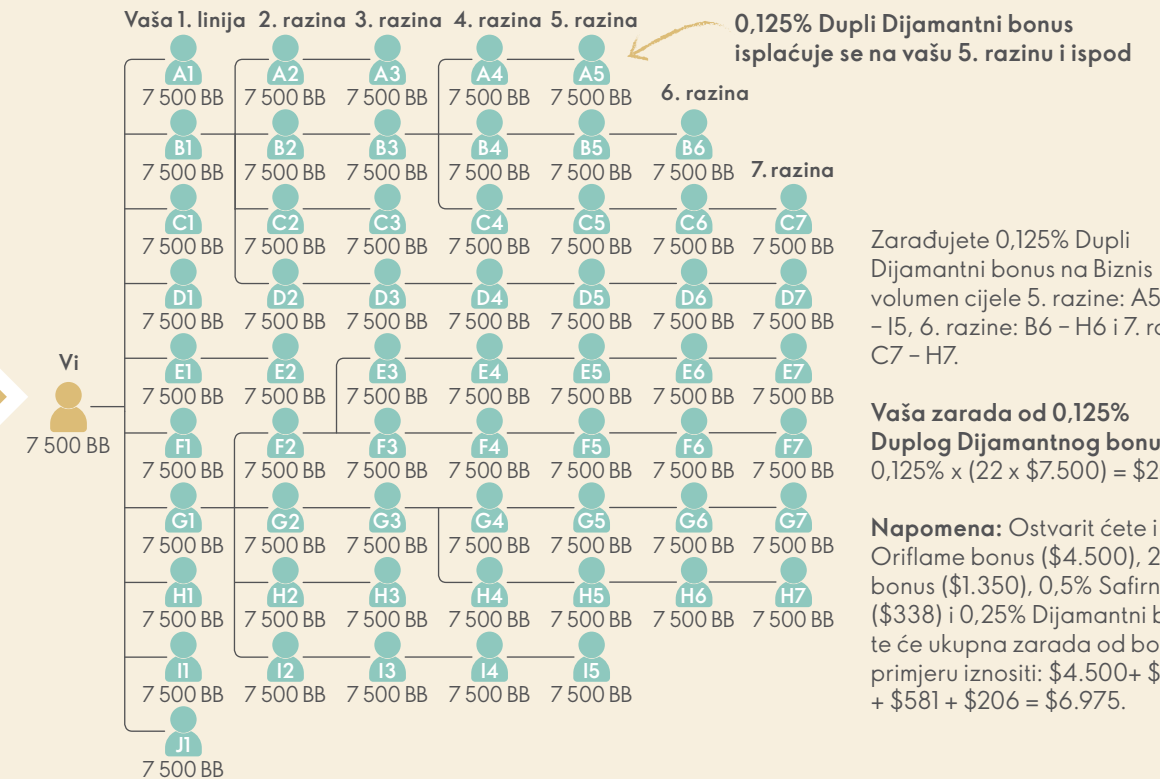
ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.

Direktne grupe na 23%: 10**Minimalno jamstvo:**

Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vaše 4. razine moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,125% Duplog Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa proslijeđuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnom jamstvu pronađite na str. 104.

0,125% Dupli Dijamantni bonus

0,125% Dupli Dijamantni bonus isplaćuje se kao 0,125% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 23% vaše 5. razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na 4. razini sljedećeg kvalificiranog za Dupli Dijamantni bonus.



Zarađujete 0,125% Dupli Dijamantni bonus na Biznis volumen cijele 5. razine: A5 – I5, 6. razine: B6 – H6 i 7. razine: C7 – H7.

Vaša zarada od 0,125%**Duplog Dijamantnog bonusa:** $0,125\% \times (22 \times \$7.500) = \$206$

Napomena: Ostvarit ćete i 6% Oriflame bonus (\$4.500), 2% Zlatni bonus (\$1.350), 0,5% Safirni bonus (\$338) i 0,25% Dijamantni bonus (\$581), te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi: \$4.500 + \$1.350 + \$338 + \$581 + \$206 = \$6.975.

* Od kojih najmanje 100 BB mora doći iz osobnih narudžbi dok preostalih 100 BB može doći i od Beauty kupaca vaše prve linije*



Prednosti koje donosi titula Dijamantni Direktor

Ne samo da se kvalificirate za veći broj Direktorskih bonusa i veće jednokratne novčane nagrade, kao Dijamantni Direktor možete sudjelovati na dvije međunarodne poslovne 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 titulama, informiranost o svim aspektima poslovanja, obučavanje o novim proizvodima i aplikacijama, pohađanje naprednih obuka, uživanje u jedinstvenim programima, događanjima i atrakcijama – kao i proslavu vaših novih dostignuća na ekskluzivnim gala večerama.

Posebne pogodnosti koje vas očekuju:

- Jednokratne novčane nagrade – od 6.000 € do 10.000 € – za svaku novu titulu u Dijamantnom timu
- Mogućnost sudjelovanja na Dijamantnoj konferenciji - međunarodnoj poslovnoj konvenciji - sa svojim pozvanim gostima
- Pozivnica za dvije osobe za godišnju međunarodnu poslovnu konvenciju - Zlatnu konferenciju
- Mogućnost zarade Direktorskih bonusa temeljenih na broju direktnih grupa na 23%



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 Brend partnere u svoju Osobnu grupu te razvijate nove Lidere – upravo onako kako ste to radili i prije.



Redovito održavajte sastanke da biste pridružili nove Brend partnere u svoju mrežu.



Radite na aktivnosti cijele mreže dijeljenjem novosti kompanije, vođenjem obuka i praćenjem vaših kanala za komunikaciju.



Nastavite razvijati nove Lidere tako što ćete organizirati obuke za trenere da biste pratili i prepoznavali njihova postignuća.



2

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG DIJAMANTNOG DIREKTORA

Biti Lider Liderima

Kao Dijamantni Direktor, ne trebate se fokusirati samo na pružanje podrške Brend partnerima u vašoj Osobnoj grupi, nego i Liderima u cijeloj mreži te Direktorima u postizanju viših titula.

- ✓ Planirajte i organizirajte događanja za cijelu mrežu, kao što su:
 - Poslovna informiranja o novostima, ponudama, aplikacijama, konferencijama i seminarima koje kompanija nudi.
 - Zabavne i motivirajuće aktivnosti koje stvaraju osjećaj pripadnosti.
 Ne zaboravite na ovakvim prigodama uvijek odati priznanja za dostignuća vaših Brend partnera.

- ✓ 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. Podržite ih u njihovim kratkoročnim i dugoročnim ciljevima te razvijanju vještina 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 činiti isto.
- ✓ Budite ambasador Oriflamea, podučavajte svoju 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 statute i pridružili se Izvršnom timu, gdje ćete se moći kvalificirati za međunarodne poslovne konferencije tri puta godišnje, veće jednokratne novčane nagrade i međunarodna priznanja.

"Imati snažni tim
s jedinstvenom vizijom
i biti dio Kuće slavnih.
Pomagati probuditi svijest
i pobjednički duh mnogih
ljudi u Peruu."

Graciela Caviedes i Victor Luna
Safirni Izvršni Direktori, Peru



"Sudjelovanje na
poslovnoj konferenciji
u Japanu bilo je
nevjerojatno jednako kao
i saznanje do koliko smo
ljudi dosegli s Oriflameom
te utjecaj koji smo ostavili
na njihove živote."

Reyna Mendoza i Homero Serrano
Izvršni Direktori, Meksiko



**Što je bilo
najveće
iznenađenje za
vas kao Izvršnog
Direktora?**

"Moj tim mi je priredio puno
iznenađenja kada sam
postao Izvršni Direktor.
To me snažno dotaknulo
i učinilo zahvalnim."

Oktavianus Yudistira
Izvršni Direktor, Indonezija



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

Florina Serban
Zlatni Izvršni Direktor, Rumunjska

POGLAVLJE 6

Izvršni tim

Napravite razliku



Budite Lider Lidera i razvijajte svoju mrežu

Izgradili ste uspješno poslovanje i znate što znači imati karijeru s Oriflameom, za vas i vašu obitelj.

Izvršni tim donosi vam još više pogodnosti – jednokratne novčane nagrade ukupne vrijednosti 132.000 €, ekskluzivne konferencije diljem svijeta i međunarodno priznanje, samo su neke od njih.

Ova razina uspjeha čini vas uzorom ne samo vašoj Osobnoj grupi, već i svim Oriflame Brend partnerima 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

Za postizanje titula u Izvršnom timu, trebat ćete koristiti svoje vještine, znanja i iskustva razvijanjem Zlatnih grana u svojoj mreži. Zlatna grana je grana s Brend partnerom na bilo kojoj razini, s dvije ili više izdvojenih grupa na 23%.

Zarada u Izvršnom timu

Kao Izvršni Direktor, možete ostvariti Cashback te zaraditi Tim bonus, Direktorske bonuse i jednokratne novčane nagrade. Najveći udio u vašoj zaradi vjerojatno će dolaziti od Direktorskih bonusa.

Možete se kvalificirati za sve Oriflame Direktorske bonuse – 6% Oriflame bonus, 2% Zlatni bonus, 0,5% Safirni bonus, 0,25% Dijamantni bonus i 0,125% Dupli Dijamantni bonus – kojima se pridružuje novi bonus – 0,0625% Izvršni bonus.

Izvršni Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

12 direktnih grupa na 23%
u 4 od 9 kataloga.

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 24.000 €*
- mogućnost kvalifikacije za globalne Dijamantne i Izvršne konferencije - međunarodne poslovne konvencije
- Zlatna konferencija
- Direktorski bonusi**

Zlatni Izvršni Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

12 direktnih grupa na 23% plus
6 Zlatnih grana*** u 4 od 9 kataloga

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 30.000 €*
- mogućnost kvalifikacije za globalne Dijamantne i Izvršne konferencije - međunarodne poslovne konvencije
- Zlatna konferencija
- Direktorski bonusi**

Safirni Izvršni Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

12 direktnih grupa na 23% plus
9 Zlatnih grana*** u 4 od 9 kataloga

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 36.000 €*
- mogućnost kvalifikacije za globalne Dijamantne i Izvršne konferencije - međunarodne poslovne konvencije
- Zlatna konferencija
- Direktorski bonusi**

Dijamantni Izvršni Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

12 direktnih grupa na 23% plus
12 Zlatnih grana*** u 4 od 9 kataloga

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 42.000 €*
- mogućnost kvalifikacije za globalne Dijamantne i Izvršne konferencije - međunarodne poslovne konvencije
- Zlatna konferencija
- Direktorski bonusi**

* Novčana nagrada je nagrada za postizanje nove titule i isplaćuje se u dva dijela. Prvi dio dobivate kada se kvalificirate za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio isplaćuje se kada se ponovno kvalificirate za istu (ili višu) titulu u 4 od 9 kataloga.

** Direktorski bonusi ne ovise o tituli, već o broju izdvojenih grupa na 23% vaše prve linije. Pročitajte više na str. 44-47, 60-61, 74-75 i 100-105.

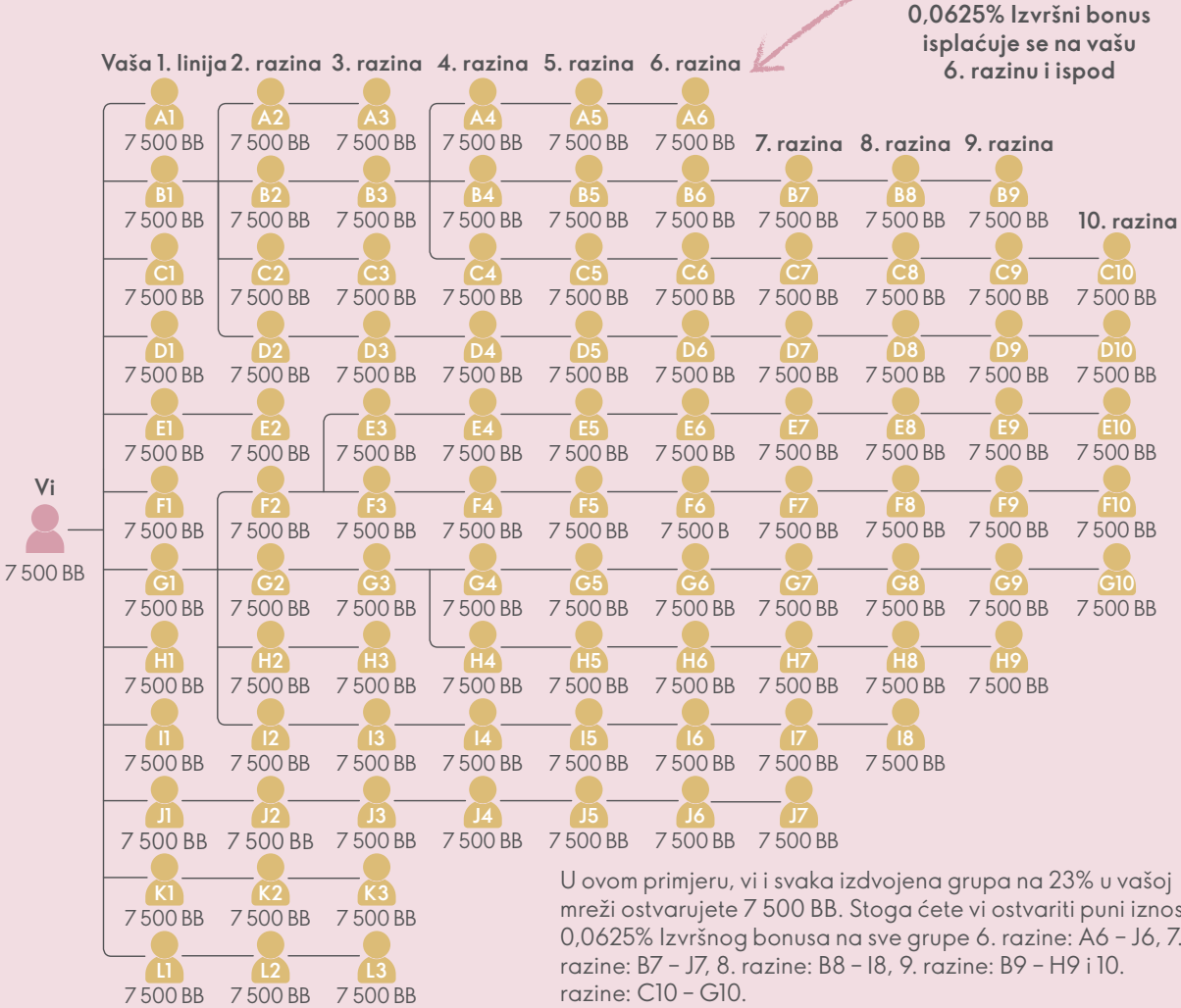
*** Zlatna grana je grana s Brend partnerom na bilo kojoj razini, s dvije ili više izdvojene grupe na 23%

Uvjeti:
Osobnih BB: najmanje 200 BB*
BB Osobne grupe: ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.
Direktne grupe na 23%: 12
Minimalno jamstvo: Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vaše 5. razine moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,0625% Izvršnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo minimalnog jamstva pronađite na str. 104.

0,0625% Izvršni bonus

0,0625% Izvršni bonus isplaćuje se kao 0,0625% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 23% vaše 6. razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na 5. razini sljedećeg kvalificiranog za Izvršni bonus.

* Od kojih najmanje 100 BB mora doći iz osobnih narudžbi dok preostalih 100 BB može doći i od Beauty kupaca vaše prve linije*



U ovom primjeru, vi i svaka izdvojena grupa na 23% u vašoj mreži ostvarujete 7 500 BB. Stoga ćete vi ostvariti puni iznos 0,0625% Izvršnog bonusa na sve grupe 6. razine: A6 – J6, 7. razine: B7 – J7, 8. razine: B8 – I8, 9. razine: B9 – H9 i 10. razine: C10 – G10.

Vaša zarada od 0,0625% Izvršnog bonusa:
 $0,0625\% \times (39 \times \$7.500) = \$183$

Napomena: Ostvarit ćete i 6% Oriflame bonus (\$5.400), 2% Zlatni bonus (\$2.850), 0,5% Safirni bonus (\$600), 0,25% Dijamantni bonus (\$1.106) i 0,125% Dupli Dijamantni bonus (\$459), te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi: $\$5.400 + \$4.200 + \$600 + \$1.106 + \$459 + \$183 = \$10.598$.



Prednosti koje donosi titula Izvršni Direktor

Pored toga što se možete kvalificirati za svih šest Oriflame Direktorskih bonusa i četiri jednokratne novčane nagrade ukupne vrijednosti 132.000 €, Izvršni tim omogućuje vam da se kvalificirate za četiri pozivnice za sudjelovanje na globalnim Dijamantnim i Izvršnim konferencijama - međunarodnim poslovnim konvencijama. Tamo možete upoznati najbolje Oriflame Lidere u vašoj regiji i s njima razmijeniti znanja, kao i s rukovodstvom kompanije te sudjelovati u odlukama koje su važne za vaše poslovanje.

Posebne pogodnosti koje vas očekuju:

- Jednokratne novčane nagrade – od 24.000 € do 42.000 € – za svaku novu titulu u Izvršnom timu.
- Mogućnost kvalifikacije za četiri pozivnice za godišnju Izvršnu konferenciju - poslovnu konvenciju - na egzotičnoj međunarodnoj destinaciji. Neke od prijašnjih konferencija održane su u Kyotu, Gold Coastu, Omanu, Bangkoku i Mauricijusu.
- Četiri pozivnice za godišnju Dijamantnu konferenciju na međunarodnoj destinaciji.
- Dvije pozivnice za godišnju Zlatnu konferenciju na međunarodnoj destinaciji.



Tri ključne aktivnosti 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 titula.

1

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

- ✓ Da biste ojačali svoju poziciju i omogućili daljnji rast i postizanje novih titula u Izvršnom timu, trebali biste se usredotočiti na podršku razvoju novih Zlatnih Direktora na bilo kojoj razini u vašoj mreži.
- ✓ Organizirajte Sastanke poslovnog planiranja (BPS) s Liderima visokog potencijala, razvijte planove za postizanje Zlatnih i Dijamantnih titula, pratite njihov napredak i podržavajte ih ka njihovom uspjehu.
- ✓ Prepoznajte Lidere visokog potencijala bilo gdje u svojoj mreži i nadahnite ih da postignu titulu Zlatni direktor.
- ✓ Sudjelujte u ključnim poslovnim aktivnostima svojih Lidera visokog potencijala te svojim znanjem, vještinama i iskustvom pomognite dodatno ih poboljšati.

2

Budite Lider Liderima u svojoj mreži

- ✓ Planirajte i organizirajte događanja za cijelu mrežu, kao što su:
 - poslovna informiranja o novostima, ponudama, aplikacijama, konferencijama i seminarima koje kompanija nudi.
 - zabavne i motivirajuće aktivnosti koje stvaraju osjećaj pripadnosti.
- ✓ Planirajte i organizirajte obuke za cijelu svoju mrežu.
 - Podržavajte i nastavite razvijati Lidere u svojoj mreži – redovito organizirajte Sastanke poslovnog planiranja (BPS), obučavajte Direktore i pratite njihov napredak.

3

Vi ste uzor i ambasador

- ✓ Kontinuirano dijelite svoje iskustvo s Oriflameom da biste privukli nove Brend partnere u svoju mrežu.
- ✓ Nastavite razvijati nove Lidere tako što ćete organizirati obuke za trenere da biste pratili i prepoznavali njihova postignuća.
- ✓ Radite na aktivnosti cijele mreže dijeljenjem novosti kompanije, vođenjem obuka i praćenjem vaših kanala za komunikaciju.



Težite ka vrhu

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

"Kao Prezident, uživam u fantastičnim pogodnostima koje nude naše konferencije."

Vonita Bermana
Prezident Direktor, Indonezija



"Mogućnost sudjelovanja na Globalnom vijeću Lidera u Švedskoj kao i mogućnost odabira kako provesti vrijeme zahvaljujući našoj fleksibilnoj zaradi."

Julieta Guzmán i Ramón Corral
Zlatni Prezident Direktori, Meksiko



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 Direktori, Vijetnam



"Proputovati svijet s Oriflameom i sudjelovati na konferencijama na nevjerojatnim destinacijama kao i priznanja koja sam dobila."

Özgül Cingil
Senior Prezident Direktor, Turska

POGLAVLJE 7

Prezidentni tim

Najviša razina uspjeha.

Prezidentni tim
i kvalifikacije

Globalno liderstvo

Dosegnuli ste sami vrh Oriflame Modela za Brend partnere.

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

Pridruživanje Prezidentnom timu također vas svrstava među najuspješnije Lidere, a vaše jedinstveno znanje i iskustvo važni su za kompaniju. Prezidenti blisko surađuju s menadžmentom Oriflamea, sudjeluju u raspravama o strategiji i daju ključne povratne informacije rukovodstvu kompanije.

Kako biste dosegli najvišu razinu Modela za Brend partnere, trebate nastaviti koristiti svoje vještine, znanje i iskustvo za razvijanje Dijamantnih grana i Izvršnih grana u svojoj mreži. Dijamantna grana je grana s Brend partnerom na bilo kojoj razini, sa šest ili više izdvojenih grupa na 23%, a Izvršna grana je grana s Bend partnerom na bilo kojoj razini, s dvanaest ili više izdvojenih grupa na 23%.

Zarada u Prezidentnom timu

U Prezidentnom timu možete zaraditi na sve načine – putem Cashbacka, Tim bonusa, Direktorskih bonusa i novčanih nagrada. Najveći udio u vašoj zaradi vjerojatno će dolaziti od Direktorskih bonusa.

Prezident Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

12 direktnih grupa na 23% plus 9 Zlatnih grana*** i 3 Dijamantne grane**** u 4 od 9 kataloga.

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 100.000 €*.
- globalne Dijamantne i Izvršne konferencije i Zlatna konferencija - međunarodne poslovne konvencije
- Oriflame program za automobile
- Direktorski bonusii**

Senior Prezident Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

12 direktnih grupa na 23% plus 6 Zlatnih grana*** i 6 Dijamantnih grana**** u 4 od 9 kataloga

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 200.000 €*.
- globalne Dijamantne i Izvršne konferencije i Zlatna konferencija - međunarodne poslovne konvencije
- Direktorski bonusii**

Zlatni Prezident Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

12 direktnih grupa na 23% plus 3 Zlatne grane*** i 9 Dijamantnih grana**** u 4 od 9 kataloga

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 300.000 €*.
- globalne Dijamantne i Izvršne konferencije i Zlatna konferencija - međunarodne poslovne konvencije
- Oriflame program za automobile
- Direktorski bonusii**

Safirni Prezident Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

12 direktnih grupa na 23% plus 12 Dijamantnih grana**** u 4 od 9 kataloga

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 400.000 €*.
- globalne Dijamantne i Izvršne konferencije i Zlatna konferencija - međunarodne poslovne konvencije
- Oriflame program za automobile
- Direktorski bonusii**

Dijamantni Prezident Direktor

Uvjeti kvalifikacije:

12 direktnih grupa na 23% plus 6 Dijamantnih grana**** i 6 Izvršnih grana***** u 4 od 9 kataloga

Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od 1.000.000 €*.
- globalne Dijamantne i Izvršne konferencije i Zlatna konferencija - međunarodne poslovne konvencije
- Direktorski bonusii**

* Novčana nagrada je nagrada za postizanje nove titule i isplaćuje se u dva dijela. Prvi dio dobivate kada se kvalificirate za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio isplaćuje se kada se ponovno kvalificirate za istu (ili višu) titulu u 4 od 9 kataloga.

** Direktorski bonusi ne ovise o tituli, već o broju izdvojenih grupa na 23% vaše prve linije. Pročitajte više na str. 44-47, 60-61, 74-75 i 100-105.

*** Zlatna grana je grana s Brend partnerom na bilo kojoj razini, s dvije ili više izdvojene grupe na 23%

**** Dijamantna grana je grana s Brend partnerom na bilo kojoj razini, s 6 ili više izdvojenih grupa na 23%

***** Izvršna grana je grana s Brend partnerom na bilo kojoj razini, s 12 ili više izdvojenih grupa na 23%



Prednosti Prezidentnog tima

Pet je Prezidentnih titula kojima se kvalificirate za jednokratne novčane nagrade od 100.000 € do 1.000.000 € čiji je ukupni iznos 2.000.000 € ako dosegnete sve titule u ovom timu.

Posebne pogodnosti koje vas očekuju:

- Jednokratne novčane nagrade – od 100.000 € do 1.000.000 €* – za postizanje svake od pet Prezidentnih titula. Ukupan iznos jednokratnih novčanih nagrada za dostizanje svih titula u Prezidentnom timu je 2.000.000 €.
- Kvalifikacija za četiri pozivnice za godišnju Izvršnu konferenciju - međunarodnu poslovnu konvenciju - na egzotičnoj međunarodnoj destinaciji. Neke od prijašnjih konferencija održane su u Kyotu, Gold Coastu, Omanu, Bangkoku, Kambodži i Mauricijusu.
- Četiri pozivnice za godišnju Dijamantnu konferenciju na međunarodnoj destinaciji.
- Dvije pozivnice za godišnju Zlatnu konferenciju na međunarodnoj destinaciji.
- Program za automobile za titule 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 i Izvršnih Direktora

2

Budite Lider Liderima

3

Vi ste uzor i ambasador

1

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG PREZIDENT DIREKTORA Razvoj novih Dijamantnih Direktora

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



Posebne aktivnosti:

- ✓ Prepoznajte Lidere visokog potencijala bilo gdje u svojoj mreži i inspirirajte ih da postignu Dijamantne i Izvršne titule.
- ✓ Organizirajte Sastanke poslovnog planiranja (BPS) s Liderima visokog potencijala, razvijajte planove za postizanje Zlatnih i Dijamantnih titula, pratite njihov napredak i podučavajte ih na putu ka njihovom uspjehu.
- ✓ Sudjelujte u ključnim poslovnim aktivnostima takvih Lidera te svojim znanjem, vještinama i iskustvom pomognite dodatno ih poboljšati.

2

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG PREZIDENT DIREKTORA

**Budite Lider
Liderima**

- ✓ Planirajte i organizirajte sastanke za cijelu svoju mrežu, kao što su:
 - poslovna informiranja o novostima, ponudama, aplikacijama, konferencijama i seminarima koje kompanija nudi.
 - zabavne i motivirajuće aktivnosti koje stvaraju osjećaj pripadnosti.
- ✓ Planirajte i organizirajte obuke za cijelu svoju mrežu.

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



3

GLAVNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG PREZIDENT DIREKTORA

**Vi ste uzor
i ambasador**

- ✓ Kontinuirano dijelite svoje iskustvo s Oriflameom da biste privukli nove Brend partnere.
- ✓ Radite na aktivnosti cijele mreže dijeljenjem novosti kompanije, vođenjem obuka i praćenjem vaših kanala za komunikaciju.
- ✓ Nastavite razvijati nove Lidere tako što ćete organizirati obuke za trenere da biste pratili i prepoznavali njihova postignuća.





Globalno vijeće Lidera, 2022. godina



Globalno vijeće Lidera 2019.



Globalno vijeće Lidera

Globalno vijeće Lidera ekskluzivna je skupina najuspješnijih nezavisnih Oriflame Lidera iz cijelog svijeta - Lidera koji su svojim vještinama i predanošću stigli do samog vrha u Oriflameu. Vijeće se mijenja svake godine i čine ga najbolje rangirani Lideri na svijetu.



Kuća slavnih

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

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





Pojmovnik Modela za Brend partnere

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

Izjave i primjeri bilo kakvih pogodnosti opisanih u ovom dokumentu služe samo u svrhu ilustracije. Oriflame ne daje nikakva jamstva u svezi s bilo kakvim naknadama. Stvarni financijski rezultati mogu se razlikovati od Oriflame Brend partnera do Brend partnera i ovisit će o poslovnim vještinama, iskustvu, individualnim sposobnostima, trudu i uloženom vremenu svakog Brend partnera. Kompenzacijske pogodnosti mogu se razlikovati na svakom tržištu zbog lokalnih marketinških specifičnosti i propisa. Za potpune informacije o lokalnim financijskim prednostima Modela za Brend partnere koji vrijedi na određenom tržištu, konzultirajte se o lokalnim Općim uvjetima i smjernicama i Programima koji vrijede na tom određenom tržištu ili kontaktirajte Centar za podršku korisnicima.

Četiri elementa Oriflame poslovne prilike

POČETAK

Cashback

Cashback ostvarujete na osobne narudžbe. Cashback je popust koji se izračunava kao 20% od kataloške cijene i vraća se natrag na vaš korisnički račun (Oriflame novčanik) te se koristi prilikom plaćanja budućih narudžbi. Ukupni Cashback koji se koristi za jednu narudžbu ne može prelaziti 50% vrijednosti te narudžbe. Ako je skupljeni Cashback veći od 50% vrijednosti narudžbe, prekoračeni iznos bit će spremljen i dostupan za korištenje za buduće narudžbe. Cashback se može iskoristiti tijekom kataloga kada je ostvaren, kao i tijekom sljedeća 3 kataloga, a istječe po završetku trećeg kataloga.

Primjer Cashbacka:

Kupite jedan Novage Wrinkle Smooth set mješovitih tekstura. Koji iznos ćete dobiti kao Cashback?



Kataloška cijena: \$100

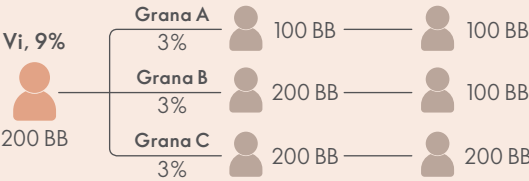
Cashback:
\$100 x 20% = \$20

SPONZORIRANJE

Tim bonus

Možete zaraditi 3-23% Grupnog bonusa na narudžbe vaše grupe. Uvijek zarađujete veći iznos kada uspoređujete Bonusa od 10% na neto vrijednost narudžbi vaših direktno sponzoriranih Brend partnera i Beauty kupaca (vaša prva linija) i Grupni bonus od 3-23% na Biznis volumen ukupnih narudžbi vaše grupe. Bonus od 10% na vašu prvu liniju osigurava snažnu i predvidljivu zaradu od regrutiranja i aktiviranja novih Beauty kupaca i Brend partnera na vašem početku. Kako vaš tim počne rasti u dubinu, umjesto Bonusa od 10% možete zaraditi Grupni bonus od 3-23% na Biznis volumen ukupnih narudžbi vaše grupe.

Primjer Tim bonusa:



Vaš Bonus od 1. linije bio bi: $10\% \times 100^{**} + 10\% \times 200^{**} + 10\% \times 200^{**} = \50

Ukupni BB: 200 (vi) + 200 (grana A) + 300 (grana B) + 400 (grana C) = 1100 BB. Vaš razina Tim bonusa je 9%

Vaš Grupni bonus bio bi: $(9-3)\% \times 200^{**} + (9-3)\% \times 300^{**} + (9-3)\% \times 400^{**} = 12 + 18 + 24 = \54

Tim bonus koji zarađujete je veći iznos: \$54 (\$54 > \$50)

Vaš Popust na osobnu narudžbu je $9\% \times \$200 = \18

* Tablica pretvaranja:

Bonus bodovi	Tim bonus
7 500+	23%
5 000–7 499	18%
3 000–4 999	15%
1 800–2 999	12%
900–1 799	9%
450–899	6%
200–449	3%
0–199	0%

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

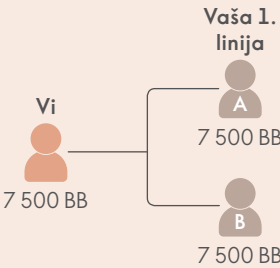
RAZVOJ LIDERA

Direktorski bonus

Obučavanjem, podrškom i razvijanjem Brend partnera pomažete im postići razinu Tim bonusa od 23%. Tada oni postaju izdvojene grupe na 23%, a vi možete početi zarađivati Direktorske bonuse na njihov Biznis volumen.

Primjer Direktorskog bonusa:

Razvili ste dvije direktne grupe na 23% u vašoj prvoj liniji. Vi i vaše direktne grupe na 23% ostvarili ste po 7 500 BB i kvalificirali se za 6% Oriflame bonusa na temelju tih rezultata.



Zarada od 6% Oriflame bonusa:
 $6\% \times (2 \times \$7.500^{**}) = \900

POSTIZANJE NOVIH TITULA

Novčane nagrade

Svaki puta kada postignete novu titulu, dobit ćete jednokratnu novčanu nagradu počevši od titule Direktor. Pogledajte posebna poglavlja o pojedinim timovima za pojedinosti o kvalifikacijama za titule unutar tima ili na str. 132 za pregled svih uvjeta kvalifikacija za titulu.

Primjer jednokratne novčane nagrade:

Titulu Direktor ostvarujete kada prvi puta ispunite uvjete kvalifikacije:

Najmanje 7 500 BB u vašoj Osobnoj grupi ili jedna direktna grupa na 23% i Osobna grupa s najmanje 3 000 BB u 4 od 9 kataloga.

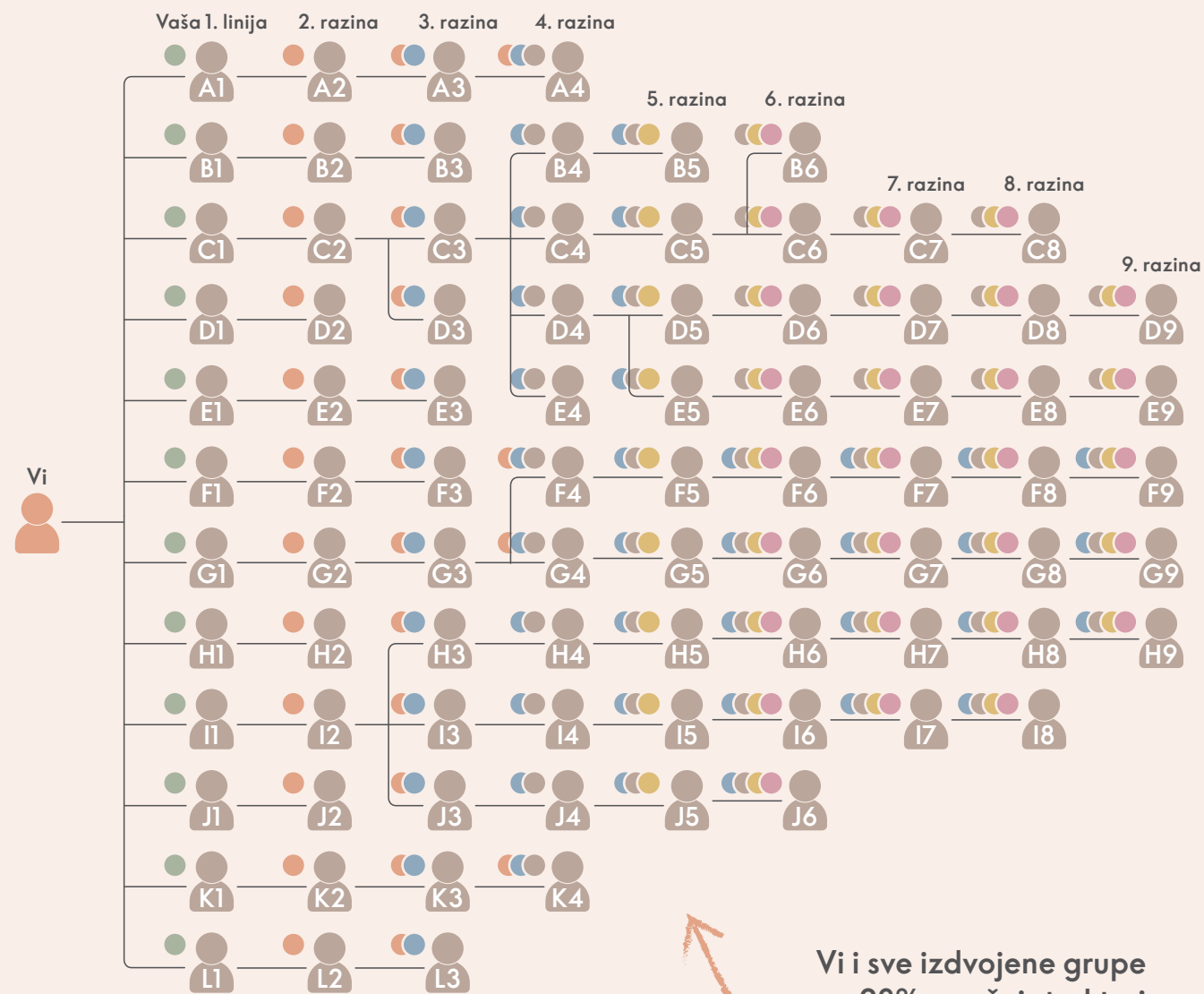
Dobivate prvu polovinu novčane nagrade od 500 €.

Ponovno ispunite uvjet za titulu tijekom 4 od 9 kataloga i osvojite drugu polovinu novčane nagrade od 500 €.



Pregled bonusa

Bonus	Broj potrebnih direktnih grupa na 23% prve linije	Obračunava se kao	Uvjet za Bonus bodove	Minimalno jamstvo
6% Oriflame bonus	1	6% Biznis volumena vaših direktnih grupa na 23% prve linije.	Najmanje osobnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od osobnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od osobnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije te najmanje 3 000 BB Osobne grupe.	Bonus bodovi vaše Osobne grupe moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 6% Oriflame bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa dodjeljuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.
2% Zlatni bonus	2	2% Biznis volumena izdvojenih grupa na 23% vaše druge razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na prvoj liniji sljedećeg kvalificiranog za Zlatni bonus.	Najmanje osobnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od osobnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od osobnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije te najmanje 3 000 BB Osobne grupe.	Bonus bodovi direktnih grupa na 23% vaše prve linije moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 2% Zlatnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa dodjeljuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.
0,5% Safirni bonus	4	0,5% Biznis volumena izdvojenih grupa na 23% vaše treće razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na drugoj razini sljedećeg kvalificiranog za Safirni bonus.	Najmanje osobnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od osobnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od osobnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije te najmanje 3 000 BB Osobne grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vaše druge razine moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,5% Safirnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.
0,25% Dijamantni bonus	6	0,25% Biznis volumena izdvojenih grupa na 23% vaše četvrte razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na trećoj razini sljedećeg kvalificiranog za Dijamantni bonus.	Najmanje osobnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od osobnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od osobnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije. Ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vaše treće razine moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,25% Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.
0,125% Dupli Dijamantni bonus	10	0,125% Biznis volumena izdvojenih grupa na 23% vaše pete razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na četvrtoj razini sljedećeg kvalificiranog za Dupli Dijamantni bonus.	Najmanje osobnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od osobnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od osobnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije. Ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vaše četvrte razine moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,125% Duplog Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.
0,0625% Izvršni bonus	12	0,0625% Biznis volumena izdvojenih grupa na 23% vaše šeste razine kao i svih razina ispod i zaustavlja se na petoj razini sljedećeg kvalificiranog za Izvršni bonus.	Najmanje osobnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od osobnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od osobnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije. Ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Osobne grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vaše pete razine moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,0625% Izvršnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnom jamstvu i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalificiranom za ovaj bonus.



Vi i sve izdvojene grupe
na 23% u vašoj strukturi
imate po 7 500 Bonus
bodova.



Izračun Direktorskih bonusa

Bonus	Broj potrebnih direktnih grupa na 23% prve linije	Obračunava se na:
6% Oriflame bonus	1	Direktne grupe na 23%
2% Zlatni bonus	2	Izdvojene grupe na 23% od druge razine i niže, a prestaje poslije prve linije sljedećeg kvalificiranog za Zlatni bonus
0,5% Safirni bonus	4	Izdvojene grupe na 23% od treće razine i niže, a prestaje poslije druge razine sljedećeg kvalificiranog za Safirni bonus
0,25% Dijamantni bonus	6	Izdvojene grupe na 23% od četvrte razine i niže, a prestaje poslije treće razine sljedećeg kvalificiranog za Dijamantni bonus
0,125% Dupli Dijamantni bonus	10	Izdvojene grupe na 23% od pete razine i niže, a prestaje poslije četvrte razine sljedećeg kvalificiranog za Dupli dijamantni bonus
0,0625% Izvršni bonus	12	Izdvojene grupe na 23% 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?

- 6% Oriflame bonus**
Prva linija: obračunava se na A1 – L1, $6\% \times (12 \times \$7.500) = \5.400
- 2% Zlatni bonus**
Druga razina: obračunava se na A2 – L2, $2\% \times (12 \times \$7.500) = \1.800
Treća razina: obračunava se na A3 – L3, $2\% \times (12 \times \$7.500) = \1.800
Četvrta razina: obračunava se na A4, F4, G4 i K4, $2\% \times (4 \times \$7.500) = \600
Ukupno: $\$1.800 + \$1.800 + \$600 = \4.200

- 0,5% Safirni bonus**
Treća razina: obračunava se na A3 – L3, $0,5\% \times (12 \times \$7.500) = \$450$
Četvrta razina: obračunava se na A4 – K4, $0,5\% \times (11 \times \$7.500) = \$412$
Peta razina: obračunava se na B5 – J5, $0,5\% \times (9 \times \$7.500) = \337
Šesta razina: obračunava se na F6 – J6, $0,5\% \times (5 \times \$7.500) = \187
Sedma razina: obračunava se na F7 – I7, $0,5\% \times (4 \times \$7.500) = \150
Osma razina: obračunava se na F8 – I8, $0,5\% \times (4 \times \$7.500) = \150
Deveta razina: obračunava se na F9 – H9, $0,5\% \times (3 \times \$7.500) = \112
Ukupno: $\$450 + \$412 + \$337 + \$187 + \$150 + \$150 + \$112 = \1.798

- 0,25% Dijamantni bonus**
Obračunava se na sve Brend partnere vaše 4. – 9. razine jer se nitko ispod vas nije kvalificirao za 0,25% Dijamantni bonus.
Ukupno: $0,25\% \times (48 \times \$7.500) = \$900$

- 0,125% Dupli Dijamantni bonus**
Obračunava se na sve Brend partnere vaše 5. – 9. razine jer se nitko ispod vas nije kvalificirao za 0,125% Dupli Dijamantni bonus.
Ukupno: $0,125\% \times (37 \times \$7.500) = \$347$

- 0,0625% Izvršni bonus**
Obračunava se na sve Brend partnere vaše 6. – 9. razine jer se nitko ispod vas nije kvalificirao za 0,0625% Izvršni bonus.
Ukupno: $0,0625\% \times (28 \times \$7.500) = \$131$

Vaša ukupna zarada od bonusa:
 $\$5.400 + \$4.200 + \$1.798 + \900
 $+ \$347 + \$131 = \$12.776$

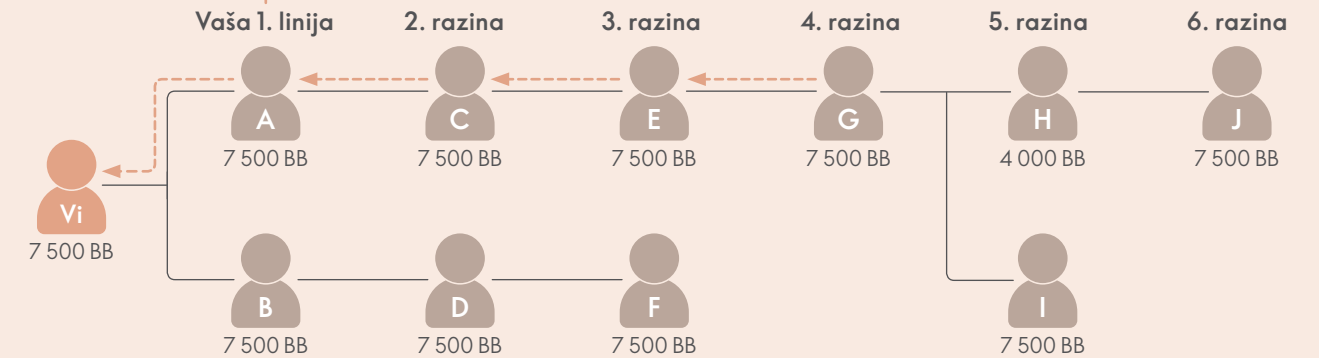


Minimalno jamstvo:

Za 2% Zlatni bonus, vaše direktne grupe na 23% moraju imati najmanje 7 500 Bonus bodova da biste zaradili puni 2% Zlatni bonus na njihove strukture.

2% Zlatni bonus isplaćuje se na vašu drugu razinu i ispod

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



Minimalno jamstvo i Direktorski bonusi

Direktorski 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 proslijeđuje 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 Brend partnera i podršci kako bi postali Lideri. Time se izbjegava situacija da neambiciozni Brend partner u vašoj mreži (koji ne može održati 7 500 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 7 500 Bonus bodova u svojoj Osobnoj grupi ili u izdvojenim grupama na 23% na određenoj razini. Ako kvalificirani za bonus ne ispuni uvjet za potrebni iznos Bonus bodova, dio bonusa proslijeđuje se sljedećem kvalificiranom za pojedini bonus.

Primjer: Minimalno jamstvo i 2% Zlatni bonus

Koristeći strukturu mreže i Bonus bodove prikazane iznad, izračunajmo zaradu vašeg 2% Zlatnog bonusa. Sjetimo se, 2% Zlatni bonus isplaćuje se na izdvojene grupe na 23% vaše druge razine kao i svih razina ispod zaustavljajući se na prvoj liniji sljedećeg kvalificiranog za 2% Zlatni bonus.

1. Ostvarujete 2% Zlatni bonus na C, D, E, F, G, H i I. Bonus nećete ostvariti na J jer se G također kvalificirao za 2% Zlatni bonus i ostvarit će ovaj bonus na J.

2. Zbroj Bonus bodova od C, D, E, F, G, H i I je:
 $7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 7\,500 + 4\,000 + 7\,500 = 49\,000$.

3. $49\,000 \text{ BB} = \$49,000$. Vaša zarada od 2% Zlatnog bonusa bit će $2\% \times \$49,000 = \980 .

Ali, postoji još jedna stvar. Kao što možete vidjeti, H nije dostigao 7 500 BB, što znači da će se minimalno jamstvo primjenjivati u vašu korist.

Minimalno jamstvo:

Za 2% Zlatni bonus, minimalno jamstvo primjenjuje se za prvu liniju kvalificiranog za bonus. Brend parner G prvi se kvalificirao za 2% Zlatni bonus u vašoj strukturi, a H i I čine prvu liniju Brend partnera G. Budući da vaša prva linija, koja se sastoji od A i B, ima najmanje 7 500 Bonus bodova, zajamčeno vam je da ostvarite puni 2% Zlatni bonus.

Ali zapamtite – H nije ispunio uvjet za Bonus bodove. Pogledajmo kako vam minimalno jamstvo nadoknađuje neuspjeh Brend partera G da podrži H do 7 500 BB.

1. 2% Zlatni bonus koji G ostvaruje na J je \$150 ($2\% \times \$7,500 = \150).

2. Zajamčeno ćete ostvariti isti iznos (\$150) na H, ali vaša stvarna zarada na H je $2\% \times \$4,000 = \80 , što znači da propuštate $\$150 - \$80 = \$70$.

3. \$70 se uzima od Brend partnera G na Brend partnera J i proslijeđuje vama kako bi se osiguralo da zaradite puni 2% Zlatni bonus.

Vaša ukupna zarada od 2% Zlatnog bonusa: $\$980 + \$70 = \$1,050$.

Oriflame alati

Razvili smo posebne alate koji će vam pomoći preporučivati i promovirati proizvode kao i izgraditi vlastito poslovanje.

Alati za preporuku proizvoda



- 1 **Osobni Beauty shop**
Cjelovito rješenje za e-kupnju s Oriflameom.
- 2 **Materijali za društvene mreže**
Slike i tekstovi u skladu s Oriflame brendom za dijeljenje na društvenim mrežama.
- 3 **Digitalna dijagnostika kože**
Dobijete preporuku za svoju osobnu Novage+ rutinu za manje od dvije minute tako što ćete odgovoriti na nekoliko jednostavnih pitanja o vašoj koži, klimi i vašim preferencijama za njegu kože.

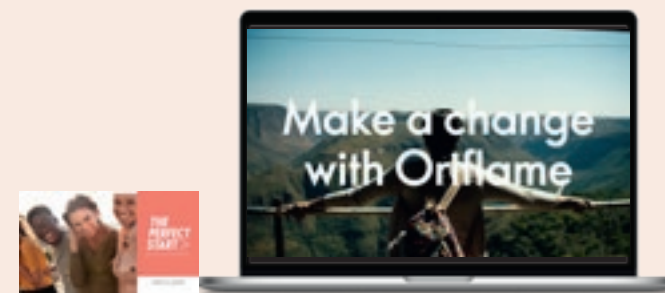


- 4 **Prezentacija njege kože**
Prezentacijski materijal za održavanje sastanaka njege kože, regrutiranje uz njegu kože kao i promociju proizvoda za njegu kože.
- 5 **Wellness prezentacija**
Prezentacijski materijal za održavanje Wellness sastanaka, regrutiranje uz Wellness kao i promociju Wellness proizvoda.



- 6 **Vodič Wellness proizvoda**
Vodič o Wellness by Oriflame proizvodima i načinu života.
- 7 **Oriflame katalog**
u kojem ćete pronaći nove proizvode i neodoljive ponude.
- 8 **eKatalog**
Podijelite eKatalog, vaši će potrošači dodati proizvode u košaricu ili se registrirati kao Beauty kupci ili Brend partneri.
- 9 **Wellness klub**
Zajednica koja se sastaje jednom tjedno da bi učila, dijelila znanja i iskustva te sudjelovala u programu koji traje 12 tjedana u cilju poboljšanja zdravlja i načina života.

Alati za regrutiranje



- 10 **Video sadržaji o Poslovnoj prilici**
Video sadržaji za prospekting — da bi se stvorio interes za pridruživanje Oriflameu.
- 11 **Prezentacija o Poslovnoj prilici**
Predstavljanje Poslovne prilike na inspirativni način.
- 12 **Savršeni početak — Vaših prvih 90 dana**
Detaljni vodič za početak kao nezavisni Oriflame Brend partner.

Alati za vođenje poslovanja



- 13 **Vaša Oriflame stranica**
Vodite poslovanje, budite u tijeku s novostima i programima, ostvarujte narudžbe i registrirajte nove Brend partnere i Beauty kupce.
- 14 **Oriflame aplikacija**
Pronađite informacije o proizvodima, ostvarujte narudžbe i pratite tijek isporuke.
- 15 **Business aplikacija**
Gradite i vodite poslovanje u stvarnom vremenu.

Napomena: Alati se mogu razlikovati ovisno o lokalnim tržištima.

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

Oriflame zadržava pravo raskinuti u bilo kojem trenutku i s trenutačnim učinkom, članstvo bilo kojeg Oriflame Brend partnera, koji je dao lažne informacije u Pristupnici ili Brend partnera koji krše Kodeks ili Pravila. Isključeni Oriflame Brend partneri gube sva prava i povlastice koje prate članstvo, uključujući i svoju mrežu. Kodeks i Pravila su tu radi vaše zaštite, kako bi osigurali da svi Oriflame Brend partneri održavaju iste visoke standarde. U skladu s Oriflame etičkim standardima, od Oriflame Brend partnera očekuje se da budu i posluju u skladu sa svim zakonskim odredbama zemlje u kojoj razvijaju svoje Oriflame poslovanje, čak i ako neke obveze nisu regulirane Kodeksom ili Pravilima.



Oriflame Etički kodeks

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

- 1 Pridržavat ću se i slijediti Pravila 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 vodilja za poslovanje je da ću prema svim osobama s kojima, kao Oriflame Brend partner, stupim u kontakt, postupati korektno, kao što želim da se i drugi odnose prema meni.
- 3 Predstavljat ću Oriflame proizvode, Oriflame poslovnu priliku i održavati druge srodne obuke. Predstavljat ću mogućnosti i prednosti koje pruža Oriflame svojim Brend partnerima na pošten i istinit način. Bilo usmeno ili u pisanom obliku, davat ću samo izjave koje se odnose na proizvod, zaradu i druge mogućnosti koje su navedene u službenim Oriflame materijalima i dokumentima.
- 4 Bit ću uljudan i brz u pružanju usluga mojim Brend partnerima 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 Prihvaćat ću i provoditi različite propisane obveze Oriflame Brend partnera (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 mjesta bilo koje prirode ili na neki drugi način.
- 8 Poštovat ću zakone i propise države u kojoj vodim svoje Oriflame poslovanje kao i državu domaćina ukoliko gradim međunarodnu grupu.
- 9 Razumijem da je poštivanje ovih Pravila i Kodeksa uvjet moga Oriflame članstva.

PRAVILA POSLOVANJA

Oriflame pravila ponašanja

1. Definicije

- A. “Oriflame Brend partner” je za potrebe ovog dokumenta bilo koji Oriflame Brend partner, bez obzira na titulu i razinu grupe (uključujući Menadžere, Direktore i više titule).
- B. “Osobni Beauty shop” odnosi se na web stranicu koju je dizajnirao, objavio i čiji je vlasnik Oriflame u korist Oriflame Brend partnera na odabranim tržištima.
- C. “Oriflame” se u ovom dokumentu odnosi na lokalni Oriflame entitet s kojim ste ušli u poslovanje popunivši Pristupnicu za Brend partnere, osim ako nije drugačije navedeno.
- D. “Linija sponzorstva” odnosi se na Oriflame Brend partnera, njegovog Sponzora i tako dalje, s linijom koja završava Oriflameom.
- E. “Osobna grupa” odnosi se na sve Oriflame Brend partnere koji su direktno ili indirektno sponzorirani od strane pojedinog Brend partnera, ali ne sadrži direktno sponzorirane Brend partnere na 23% i njihove donje strukture.
- F. “Grupa” se odnosi na cjelokupnu donju strukturu Brend partnera, uključujući i Oriflame Brend partnere na 23% i njihove donje strukture.
- G. Pojam “Oriflame materijali i dokumenti” odnosi se na Beauty model poslovanja Model za Brend partnere (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 web stranici.
- H. Pojam “Sponzor” odnosi se na Brend partnera koji regrutira nove Brend partnere, 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 Beauty modela poslovanja Modela za Brend partnere.

2. Članstvo

- 2.1. Da bi netko postao Oriflame Brend partner, u pravilu treba biti sponzoriran od strane postojećeg registriranog Oriflame Brend partnera. Oriflame zadržava pravo dodijeliti budućeg Oriflame Brend partnera bilo kojoj mreži ako se sam registrirao bez Sponzora.
- 2.2. Pojedinačnik 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 Brend partner. Oriflame može po vlastitom nahođenju odobriti druge podnositelje zahtjeva uz pisani pristanak roditelja/staratelja. Minimalni broj godina u ovom slučaju je 16.
- 2.5. Članstvo se može dodijeliti samo pojedincima ili 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 Brend partner 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 Brend partneri mogu raskinuti svoje članstvo u bilo kom trenutku poslije 30 dana od dana pridruživanja dostavljanjem pismenog obavještenja 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 Brend partneru članstvo istječe na godišnjicu učlanjenja i automatski prelaze u Beauty kupce.

- 2.9. Članstvo se može obnoviti plaćanjem godišnje članarine uz prvu narudžbu poslije godišnjice članstva.
- 2.10. Ako suprug/supruga Oriflame Brend partnera želi postati Oriflame Brend partner, oba supružnika moraju biti sponzorirana zajednički pod istim članskim brojem (u obliku društva s ograničenom odgovornošću ili partnerstvo) ili odvojeno ispod supruge ili supruga koji je prvi postao Oriflame Brend partner. Ako se bračni partner pridružuje s odvojenim članstvom, bilo koja novčana nagrada zarađena od strane tog bračnog partnera će biti oduzeta od bilo koje više novčane nagrade zarađene od strane bračnog partnera koji se prvi pridružio – ako je novčana nagrada rezultat prestanka članstva bračnog partnera koji se drugi pridružio iz bilo kojeg razloga.
- 2.11. Bivši Oriflame Brend partneri (ili njihovi supružnici) mogu podnijeti prijavu za novo članstvo pod sljedećim uvjetima:
 - a) prošlo je najmanje 6 mjeseci od otkazivanja članstva bivšeg Oriflame Brend partnera (ako Oriflame ne odredi drugačije).
 - b) u novoj molbi za prijem u članstvo mora biti naznačeno da se zahtjev podnosi pod navedenim okolnostima.
 - c) bivši Brend partneri mogu odmah podnijeti prijavu za učlanjenje, bez naglašavanja da se radi o bivšem Brend partneru, ako su bili neaktivni najmanje 12 mjeseci, a prestanak članstva uslijedio je zbog neobnavljanja članstva.
- 2.12. Oriflame zadržava pravo otkazivanja članstva bilo kojeg Brend partnera uslijed kršenja Pravila ponašanja i/ili Etičkog kodeksa.
- 2.13. Oriflame zadržava pravo obustave članstva Oriflame Brend partnera u trajanju do 12 mjeseci s trenutnim učinkom, u tijeku istrage povrede Pravila.

Nastavak Oriflame pravila ponašanja

3. Održavanje linije sponzorstva

- 3.1. Oriflame Brend partneri mogu se ponovo učlaniti u liniji drugog Sponzora ako povuku svoje prethodno članstvo i prijave se za novo pod uvjetima iz člana 2.11. Ako povuku članstvo, gube svoju cjelokupnu mrežu koja se potom prebacuje na njihovog prvobitnog Sponzora.
- 3.2. Prijenos članstva s jedne osobe na drugu moguće je samo u posebnim slučajevima i to isključivo uz odobrenje Oriflamea.
- 3.3. Brend partner koji želi prenijeti svoje članstvo, može to učiniti, ali isključivo najbližoj rodbini uz odobrenje Oriflamea. Takvu molbu treba dostaviti Oriflameu. Brend partner koji je svoje članstvo prenio na osnovu tog pravila, ponovno može zatražiti članstvo ako je od prijenosa njegovog članstva prošlo najmanje 6 mjeseci.
- 3.4. U slučaju smrti Brend partnera, članstvo može naslijediti najbliži potomak u skladu sa člankom 6.4. Molba za nasljeđivanje članstva podnosi se pismenim putem u roku od 3 mjeseca. Ako do takve molbe ne dođe, članstvo Brend partnera se poništava. Neplaćene obaveze preminulog Brend partnera prema Oriflameu prenose se na njegovog zakonskog nasljednika.
- 3.5. Prijenos grupe ili dijela grupe nije dopušten.

4. Odgovornosti Brend partnera

Opće odgovornosti

- 4.1 Oriflame Brend partneri pridržavat će se svih Oriflame zakona, propisa i kodeksa prakse koji se odnose na funkcioniranje njihovog članstva, uključujući sve porezne zakone i porezne propise. Oriflame Brend partneri neće poduzimati bilo kakve aktivnosti koje mogu narušiti njihov ugled ili ugled Oriflamea.
- 4.2 Oriflame Brend partneri moraju poduzeti odgovarajuće korake kako bi osigurali zaštitu svih osobnih podataka koje uz privolu prikupljaju od potrošača, potencijalnih kupaca, Beauty kupaca i postojećih Brend partner u skladu s lokalnim zakonima koji se odnose na pravila o zaštiti osobnih podataka.

Odgovornosti prema potrošačima

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

povrata, uvjete jamstva i rokove isporuke. Oriflame Brend partneri davat će točne i razumljive odgovore na sva pitanja potrošača.

- 4.6 Oriflame Brend partneri prenositi će samo one usmene ili pisane tvrdnje o učinkovitosti proizvoda koje je odobrila kompanija Oriflame.
- 4.7 Za svaku uspješnu preporuku proizvoda Oriflame Brend partneri će novom potencijalnom potrošaču učiniti dostupnim sve potrebno za naručivanje proizvoda gdje je jasno označeno da se radi o Oriflame kompaniji, kojem Oriflame Brend partneru, 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 Brend partneri 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 Brend partneri neće koristiti usporedbe koje dovode u zabludu. Usporedbe će se zasnivati na činjenicama koje se mogu potkrijepiti. Oriflame Brend partneri neće omalovažavati bilo koju drugu kompaniju, poslovanje ili proizvod, izravno ili neizravno. Oriflame Brend partneri neće zlorabiti ugled koji je povezana s trgovačkim imenom i simbolom druge kompanije, poduzeća ili proizvoda.
- 4.10 Oriflame Brend partneri uputiti 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 Brend partner uputiti će ga 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 Brend partner vršiti će osobni, telefonski ili elektronički kontakt s potencijalnim Brend partnerom ili potrošačem na razuman način poštujući pravila lijepog ponašanja da bi se izbjegla nametljivost. Oriflame Brend partner će, na zahtjev potencijalnog Brend partner ili potrošača, prekinuti izlaganje ili poslovnu prezentaciju
- 4.12 Informacije koje Oriflame Brend partner 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 Brend partner neće zlorabiti povjerenje svojih potencijalnih Brend partnera 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 Brend partneri neće poticati potrošače na kupnju proizvoda na osnovu tvrdnje da mogu smanjiti ili vratiti nabavnu cijenu upućivanjem potencijalnih potrošača drugom Oriflame Brend partneru za slične kupnje, ako su takva smanjenja ili povrati ovisni o nekom budućem događaju.
- 4.15 Oriflame Brend partneri obvezuju se pravovremeno procesuirati narudžbe. Odgovornosti prema drugim Oriflame Brend partnerima
- 4.16 Oriflame Brend partneri obvezuju se da neće pokušavati pridobiti članove drugih Oriflame Brend partnera, niti se miješati tako što će tražiti od Oriflame Brend partnera da sponzorira nekog drugog Oriflame Brend partnera.

PRAVILA POSLOVANJA

Nastavak Oriflame pravila ponašanja

4.17 Oriflame Brend partner će na vjerodostojan i istinit način predstavljati stvarne ili potencijalne mogućnosti zarade ili poslovne prilike potencijalnim Oriflame Brend partnerima. Bilo koje predstavljanje zarade i ostalih podataka mora biti: (a) istinito, točno i prikazano na način koji ne dovodi u zabludu, koji je lažan ili obmanjujući, i (b) zasnovan na dokumentiranim i dokazanim činjenicama na relevantnom tržištu. Potencijalni Oriflame Brend partneri moraju: (c) biti informirani da će stvarna zarada i poslovna prilika varirati od osobe do osobe i ovisiti o njihovoj vještini, vremenu, uloženom trudu i drugim faktorima i; (d) dobiti dovoljno informacija kako bi im se omogućila razumna procjena mogućnosti za ostvarivanje zarade.

4.18 Oriflame Brend partner neće naplaćivati drugim Oriflame Brend partnerima ili potencijalnim Brend partnerima bilo kakve materijale ili usluge koje nisu razvijene/odobrene od Oriflamea, osim naknade za pokrivanje troškova koji se izravno odnose na neobaveznu obuku ili sastanke koje vodi Oriflame Brend partner.

Svi marketinški materijali koje razvija Oriflame Brend partner moraju biti konzistentni s Oriflame politikama i procedurama. Oriflame Brend partner koji prodaje drugim Oriflame Brend partnerima promotivne ili trening materijale, odobrene i u skladu sa zakonom: (i) može samo nuditi one materijale koji su istog standarda kojeg se pridržava Oriflame, (ii) neće takvu prodaju činiti obveznom za druge Oriflame Brend partnere; (iii) osigurat će takve materijale po razumnoj i pristupačnoj cijeni, bez stjecanja značajnog profita, slično drugim marketinškim materijalima dostupnima na tržištu; i (iv) osigurat će pisanu politiku povrata takvih materijala koja je ista kao važeće Oriflame politike povrata.

4.19 Oriflame Brend partneri će kontaktirati druge Oriflame Brend partnere samo na odgovoran način i u razumno vrijeme da bi izbjegli nametljivost.

4.20 Oriflame svojim Brend partnerima ne nameće bilo kakve uvjete minimalne kupnje, niti u količini niti u vrijednosti. Isto tako, Oriflame Sponzor ne smije zahtijevati od Oriflame

Brend partnera da se narudžbe rade preko njega, te da iste sadrže minimalne količine ili zalihe proizvoda. Svi Oriflame Brend partneri mogu naručiti bilo koju količinu izravno od Oriflamea, a naknade za rukovanje robom i troškovi isporuke primjenjuju se ovisno o kanalu isporuke. Pojedini Oriflame Brend partner sam odlučuje želi li imati zalihe proizvoda, koje odražavaju očekivanu potrošnju. Oriflame Brend partner neće zahtijevati niti ohrabrivati druge Oriflame Brend partnere na kupnju nerazumnih količina zaliha ili sredstava za rad. Oriflame Brend partner treba kupovati razumne količine proizvoda.

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

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

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

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

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

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

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

4.28 Kada Brend partner postane Sponzor, treba se brinuti

o obuci i motiviranju Oriflame Brend partnera koje je sponzorirao.

4.29 Oriflame Brend partneri 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 pisanog odobrenja Oriflamea.

4.30 Oriflame Brend partneri 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 U okviru Oriflame politike ne postoje ekskluzivne teritorije ili franšize. Niti jedan Oriflame Brend partner nema ovlast davanja, prodaje, ustupanja ili prijenosa teritorija ili franšize. Svaki Oriflame Brend partner može slobodno obavljati svoje poslovanje na bilo kojem području zemlje.

5.2 Oriflame Brend partner 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 nikakvu odgovornost za bilo kakve štete, zahtjeve ili sporove koji nastanu iz ili se odnose na prekograničnu trgovinu Oriflame Brend partnera u zemljama izvan tržišta na kojima posluje Oriflame. U tom slučaju, Oriflame Brend partner preuzima punu odgovornost za takve zahtjeve.

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

5.4 Promotivni materijali, Osobni Beauty shop i sve aplikacije društvenih medija koje osigurava Oriflame mogu se koristiti kao što je navedeno bez daljnjeg odobrenja. Podrazumijeva se da Oriflame Brend partneri ne mogu registrirati ili održavati web stranicu ili početnu stranicu s imenom domene koja sadrži riječ "Oriflame".

Oriflame Brend partneri mogu usmjeravati na službene web stranice Oriflamea, blogove i slično. Oriflame zadržava pravo unaprijed odobriti materijale koji će biti objavljeni. Pravila za online prisutnost Oriflame Brend partnera opisana su u nastavku u dijelu Online pravila za Brend partnere na str. 118-119.

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

5.6 Oriflame Brend partner ne smije proizvesti ili nabaviti bilo koji proizvod iz bilo kojeg drugog izvora sa zaštitnim znakovima ili logotipima Oriflamea tiskanim ili izloženim bez odobrenja Oriflamea u pisanom 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 pisanog odobrenja Oriflamea. Kada je sadržaj zaštićen autorskim pravima legitimno je koristiti ga uz obvezno pozivanje na Oriflame autorska prava na jasan i vidljiv način.

PRAVILA POSLOVANJA

Nastavak Oriflame pravila ponašanja

- 5.8 Oriflame Brend partner ne smije prodavati, preprodavati ili izlagati Oriflame proizvode na bilo kojem prodajnom mjestu, internet trgovini, aukcijskoj platformi kao Ebay, Njuškalo, LetGo ili sl. Niti jedan Oriflame materijal ne smije biti prodan ili prikazan u maloprodaji. Objekti koji tehnički nisu prodajna mjesta kao promotivni pultovi i kozmetički saloni, mogu se koristiti kao mjesto za promociju, ali ne i prodaju proizvoda.
- 5.9 Sadržaj Oriflame web stranice kao tekst, grafike, fotografije, dizajn i programi također su zaštićeni autorskim pravima i ne mogu se koristiti u bilo koje komercijalne svrhe bez prethodnog pisanog odobrenja Oriflamea.
- 5.10 Spamming (zloporaba sustava za elektroničke poruke sa svrhom masovnog slanja neželjenih poruka) je strogo zabranjen. Oriflame Brend partneri moraju ograničiti broj promotivnih poruka e-pošte na ne više od jedne poruke tjedno. Te poruke ne mogu biti poslane u ime Oriflamea i puna odgovornost za sadržaj leži na pošiljatelju.
- 5.11 Ni pod kojim okolnostima bilo koja osoba nije ovlaštena za pakiranje 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 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 oduzme dio zarade Oriflame Brend partnera, stečene kao Tim bonus i drugih bonusa, ako isti duguje Oriflameu.
- 5.14 Oriflame ima pravo promjene svojih cijena i asortimana bez prethodne najave. Oriflame neće dati Tim bonus, Direktorske bonuse ili bilo koju drugu naknadu za gubitke nastale zbog promjena cijena, promjena asortimana ili ako se proizvodi rasprodaju/nedostaju na skladištu.

- 5.15 Ako je, nakon prestanka članstva Oriflame Brend partnera, Oriflame suglasan:
- a) za otkup proizvoda od Brend partnera, moraju se ispoštovati svi 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 Tim bonusa, Direktorskih bonusa i 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
 - Oriflame ih još uvijek prodaje u svojim katalogima.
- 5.16 Ako je Oriflame Brend partner na bilo koji način uključen, pravno ili na drugi način, u bilo kojem sporu ili aktivnosti koji mogu negativno utjecati na ugled Oriflamea, Oriflame Brend partner dužan je odmah obavijestiti Oriflame.
- 5.17 Oriflame zadržava pravo proširiti ili na drugi način izmijeniti Beauty model poslovanja Model za Brend partnere, kvalifikacijske kriterije, Kodeks i Pravila s trenutnim učinkom.

6. Prava i obveze Direktora i svih viših titula

Osim ranije navedenih općih pravila koja se primjenjuju na sve Oriflame Brend partnere, sljedeća se pravila primjenjuju posebno za Direktore i više titule. Povreda bilo kojeg od tih posebnih pravila rezultirat će direktnim gubitkom Direktorskih titula (i viših) i svih

temeljnih privilegija koje prate pojedinu titulu - uključujući i isplatu popusta i bonusa – te čak može dovesti do prestanka članstva.

- 6.1 Kao Direktor (i viša titula) obvezni ste pomagati svoju Osobnu grupu Brend partnera tijekom svakog kataloga što uključuje sljedeće:
- a) regrutiranje i kontinuirano razvijanje svoje Osobne grupe.
- b) pomaganje, usmjeravanje i motiviranje članova Osobne grupe.
- c) obavljanje periodičnih sastanaka, treniranje, motiviranje, postavljanje ciljeva i praćenje.
- d) obučavanje donje strukture Oriflame Brend partnera kako voditi poslovanje na najbolji mogući način.
- e) održavanje česte komunikacije, informiranje o datumima sastanaka, novostima o proizvodima, treninzima 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, Menadžer za razvoj Lidera ili Menadžer za razvoj poslovanja.

- 6.2 Direktor (i viša titula) ne može:
- a) zastupati, biti član ili promovirati bilo koju drugu kompaniju društvene prodaje ili direktne prodaje,

- proizvod ili program.
- b) sudjelovati u promoviranju ili promovirati bilo koji sličan marketinški program.
- c) promovirati proizvode za ljepotu ili prehranu/dodatke prehrani i brendove drugih kompanija.
- 6.3 Ako je bračni partner Direktora (ili više titule), predstavnik i/ili član bilo koje druge kompanije društvene prodaje ili direktne prodaje, bračni partner ne može sudjelovati u bilo kojoj aktivnosti Oriflamea i partnerove aktivnosti moraju držati odvojeno od Oriflamea. Direktori (i više titule) moraju obavijestiti Oriflame, ako je supružnik predstavnik i/ili član bilo koje druge kompanije društvene prodaje ili direktne prodaje.
- 6.4 U slučaju smrti Direktora (i više titule), članstvo može naslijediti član najbliže rodbine Direktora (i više titule) u skladu sa zakonom Republike Hrvatske. Pismeni zahtjev za prijenos članstva mora se podnijeti u roku od 3 mjeseci od datuma smrti. U nedostatku takvih zahtjeva, članstvo će biti prekinuto. Pojašnjenja radi, zakonski korisnik članstva mora se složiti i pridržavati se odredbi i uvjeta Brend partnera.
- 6.5 Direktor (i viša titula) mora poštovati sva dodatna pravila i upute koje Oriflame povremeno dostavi u pisanoj formi.

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 Brend partnere

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

1. Opće odredbe

Oriflame nudi svojim Brend partnerima mogućnost postavljanja Osobnog beauty shopa (OBS), kao i druge alate za preporuku i promociju Oriflame proizvoda i poslovne prilike na internetu.

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

Brend partneri 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.

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

Brend partneri 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.

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

Brend partneri ne smiju koristiti Oriflame brend kako bi podržavali ili promovirali političke stavove ili vjerske ideologije.

Brend partneri ne smiju objavljivati neprirodne, uvredljive, vulgarne, sramotne, pogrdne, prijetelje, rasne ili etnički uvredljive ili na drugi način uvredljive ili nezakonite informacije ili materijale.

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

2. Domena

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

- Naziv grupe i slika kod korištenja stranica/grupa društvenih medija (npr. Facebook, TikTok, 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

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

- nezavisni Oriflame Brend partneri ili
- nezavisni Oriflame Brend partneri 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 Brend partneri ima vlastitu internet stranicu, bez pripadnosti Oriflameu, ovo pravilo je naravno nevažno.

4. Oriflame sadržaj i reference

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

5. Slike

Brend partneri 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 Brend partnere.

- pokretne 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 s 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 Brend partnere.

6. Oriflame logo

Brend partnerima nije dopušteno koristiti Oriflame logo.

7. Prisustvo na društvenim mrežama

Oriflame potiče prisutnost na blogovima, društvenim mrežama i slično. Brend partneri se potiču da budu aktivni na blogovima i ostavljaju komentare o Oriflame proizvodima gdje ih smatraju primjerenima, ali se moraju pridržavati Etičkog kodeksa, članak 3. U najvećoj mogućoj mjeri preporučujemo Brend partnerima korištenje funkcije dijeljenja koju osigurava Oriflame, da bi se osiguralo točne informacije o prikazu i izvoru.

8. Oglašavanje na internet pretraživačima

Brend partneri mogu provesti oglašavanje putem pretraživača, kao što je

Google AdWords, uz pridržavanje Oriflame pravila o online prisutnosti. Također;

- u oglasu mora biti jasno naznačeno da je kreiran od strane nezavisnog Brend partnera,
- naslov ne treba ostavljati dojam da je to službeni Oriflame oglas ili na bilo koji način ovlašten oglas od strane Oriflamea,;
- 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 Avon ili 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

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

10. Online prodaja

Brend partnerima dopušteno je prodavati Oriflame proizvode online samo putem odobrenih Oriflame aplikacija, kao što je njihov Osobni beauty shop.

Brend partnerima nije dopuštena online prodaja Oriflame proizvoda putem internetskih stranica za maloprodaju ili internetskog tržišta kao što su Amazon, eBay, avito.ru, Yandex, Njuškalo 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 Brend partnere, pogledajte Digitalni priručnik za Brend partnere koji možete pronaći nakon prijave na Oriflame web stranici.

Kada prilazite potrošaču, potencijalnom Beauty kupcu ili Brend partneru...

... potrebno je

- predstaviti se i predstaviti Oriflame kompaniju objasniti svrhu svog prilaska i vrste proizvoda koje Oriflame nudi.
- pokušati odgovoriti na svako pitanje na pravičan, istinit i razumljiv način.
- iznositi samo one tvrdnje o proizvodima koje je Oriflame odobrio. Upućivati na Oriflame internet stranicu gdje se može pronaći više informacija o proizvodima i tvrdnjama
- poštovati privatnost i druga osobna ograničenja potrošača ili potencijalnog Brend partnera/ Beauty kupca (kao što su npr. vrijeme, mjesto, dob, fizičko stanje).
- prestati sa svim objašnjenjima (i otići) ako se to zatraži od vas. prikupljati i/ili pohranjivati osobne podatke potrošača ili potencijalnih Brend partnera/ Beauty kupaca 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 Brend partnere/ Beauty kupce 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.
- predočiti 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 Brend partnerima/ Beauty kupcima:

- 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 Beauty modelu poslovanja Modelu za Brend partnere i zaradu.

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

... nedopušteno je

- biti nametljiv prema potencijalnim Brend partnerima 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.
- prenaplašavati prednosti proizvoda – pošteno i iskreno prenesite svoje iskustvo o proizvodu; uvijek uputite na upute o proizvodu i druge informacije koje pruža kompanija
- prenaplašavati činjenice o:
 - uporabi, svojstvima i prednostima Oriflame proizvoda.
 - poslovnoj prilici koju Oriflame pruža (u pogledu npr. vremena i lakoće postizanja titula, očekivanog prihoda za svaku titulu 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 Brend partneru/ Beauty kupcu ako nemate ili niste sigurni u odgovor na njegovo pitanje te kontaktirati Oriflame centar za podršku korisnicima da biste razjasnili pitanje, a onda se vratiti s točnim odgovorom.
- nepropisno ili bez odobrenja koristiti osobne podatke potrošača, Oriflame Brend partnera i/ili potencijalnih Oriflame Beauty kupaca.
- koristiti usporedbe s drugim kompanijama koje se temelje na činjenicama koje se ne mogu provjeriti.
- nepravедno oštetiti ugled neke druge kompanije ili sustavno privlačiti ili tražiti Brend partnere i Beauty kupce druge kompanije.
- navoditi osobe na kupnju robe na temelju izjave da je moguće smanjiti nabavnu cijenu upućivanjem drugih potrošača na vas za slične kupnje.

Oriflame pojmovnik Modela za Brend partnere

Ovdje možete pronaći
definicije ključnih pojmova koje
koristimo pri objašnjavanju
Oriflame Modela za Beauty
partnere.

AKTIVNI BEND PARTNER: Brend partner s Osobnim BB u određenom katalogu.

AKTIVNOST: Udio u % Brend partnera i Beauty kupaca koji imaju Osobne BB u tekućem katalogu.

BONUSI: Bonusi su nagrada koja se može postići dijeljenjem poslovne prilike s drugima da bi se pridružili Oriflameu i razvijanjem Lidera.

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

TABLICA PRETVARANJA BB: Tablica koja prikazuje kako se BB pretvaraju u razinu Tim bonusa.

BIZNIS VOLUMEN (BV): Novčana vrijednost proizvoda po kataloškoj cijeni umanjena za Cashback od 20%, važeći PDV 25% i druge poreze. Iznos vašeg Grupnog bonusa na narudžbe grupe i Direktorski bonusi bit će izračunani kao postotak ukupnog BV. Neki proizvodi imaju smanjeni BV ili ga uopće nemaju, na primjer prodajni alati, pribor i modni dodaci, te se točne vrijednosti mogu pronaći na Oriflame web stranici.

JEDNOKRATNE NOVČANE NAGRADE: Jednokratnu novčanu nagradu dobivate kada prvi puta postignete novu titulu prema Beauty modelu poslovanja Modelu za Brend partnere, počevši od titule Direktor.

CASHBACK: Kao Brend partner, ostvarujete Cashback na svoje osobne narudžbe. Cashback je popust koji se izračunava kao 20% od kataloške cijene svake narudžbe i vraća se natrag na vaš korisnički račun (Oriflame novčanik) te se koristi prilikom plaćanja vaših sljedećih narudžbi. Ukupni Cashback koji se koristi za jednu narudžbu ne može prelaziti 50% vrijednosti te narudžbe. Ako je skupljeni Cashback veći od 50% vrijednosti narudžbe, prekoračeni iznos bit će spremljen i dostupan za korištenje za buduće narudžbe. Cashback se može iskoristiti tijekom kataloga kada je ostvaren, kao i tijekom sljedeća 3 puna kataloga, a istječe po završetku 3. kataloga.

KATALOG tj. KATALOŠKI PERIOD: Katalog traje 21 dan ili 14 dana ili jedan mjesec ovisno o tržištu. Koristi se kao period za izračun bonusa, kvalifikaciju za titulu, kvalifikaciju za poslovnu konferenciju i kataloške ponude.

TIM BONUS: Možete zaraditi 3-23% Grupnog bonusa na narudžbe vaše grupe. Uvijek zarađujete veći iznos kada usporedite 10% bonusa na neto vrijednost narudžbi vaših direktno sponzoriranih Brend partnera i Beauty kupaca (vaša prva linija) i Grupni bonus od 3-23% na Biznis volumen ukupnih narudžbi vaše grupe.

RAZINA TIM BONUSA: Ovaj izraz odnosi se na razinu postotka (3% do 23%) koji možete dobiti na temelju narudžbi svoje grupe.

KUPAC: Svaka osoba, bilo da je registrirana u Oriflameu ili ne, koja naručuje Oriflame proizvode i koja pritom djeluje u potpunosti ili uglavnom izvan svoje trgovine, poslovanja, obrta ili profesije.

KATALOŠKA CIJENA: Konačna prodajna cijena za kupce prikazana u Katalogu, eKatalogu i na našoj web stranici.

GLAVNI TIM: Sastoji se od Brend partnera koji su odlučni da postanu Lideri. Obično je to 3 do 5 Brend partnera u strukturi Menadžera ili Direktora.

DIJAMANTNA GRANA: Grana s Brend partnerom na bilo kojoj razini sa šest ili više Izdvojenih grupa na 23%.

DIJAMANTNI TIM: Sadrži titule Dijamantni Direktor, Senior Dijamantni Direktor i Dupli Dijamantni Direktor.

DIREKTORSKI TIM: Sadrži titule Direktor, Senior Direktor, Zlatni Direktor, Senior Zlatni Direktor i Sifirni Direktor.

STRUKTURA ISPOD BEND PARTNERA: Svi Brend partneri i Beauty kupci ispod Brend partnera u njegovoj mreži.

IZVRŠNA GRANA: Grana s Brend partnerom na bilo kojoj razini s dvanaest ili više Izdvojenih grupa na 23%.

IZVRŠNI TIM: Sadrži titule Izvršni Direktor, Zlatni Izvršni Direktor, Sifirni Izvršni Direktor i Dijamantni Izvršni Direktor.

BEND PARTNERI/ BEAUTY KUPCI PRVE LINIJE: Brend partneri/ Beauty kupci koje sami pozovete i direktno sponzorirate.

ZLATNA GRANA: Grana s Brend partnerom na bilo kojoj razini s dvije ili više Izdvojenih grupa na 23%.

NEAKTIVNI BEND PARTNER ILI BEAUTY KUPCI: Brend partner ili Beauty kupac bez osobnih Bonus bodova (OBB) u određenom katalogu. Brend partner ili Beauty kupac može biti neaktivan 1 (imao OBB u katalogu prije aktualnog), neaktivan 2 (imao OBB prije dva kataloga), neaktivan 3 (imao OBB prije tri kataloga i koji će biti uklonjen iz registriranih Brend partnera i Beauty kupci pri zatvaranju tekućeg kataloga osim ako se ne generiraju BB).

NEZAVISNI ORIFLAME BEND PARTNER: Obično se naziva samo "Brend partner" i predstavlja prvu stepenicu prema Oriflame Modulu za Brend partnere te definira sve one čija je razina Tim bonusa 0% - 9%.

NEZAVISNI ORIFLAME DIREKTOR: Obično se naziva samo "Direktor". Ovaj izraz koristi se za sve titule od Direktora pa do najviše titule Direktorskog tima - Sifirni Direktor.

NEZAVISNI ORIFLAME MENADŽER: Obično se naziva samo „Menadžer". Ovaj izraz koristi se za sve razine od Menadžer na 12% do Senior Menadžer.

LIDER: Ovaj izraz odnosi se na nezavisne Oriflame Brend partnere koji sponzoriraju i vode druge Brend partnere. Koristi se za sve razine od Menadžer na 12% do najviše razine Direktora - Dijamantnog Prezident Direktora.

GRANA: Granu čini Brend partner prve linije i njegova struktura ispod.

RAZINA: Brend partneri vaše Osobne grupe koji su ispod prve linije dolaze u više razina.

MENADŽERSKI TIM: Sadrži titule Menadžer na 12%, Menadžer na 15%, Menadžer na 18% i Senior Menadžer.

BEAUTY KUPAC: Kupac koji kupuje Oriflame proizvode online i ostvaruje sve pogodnosti Modela za Beauty kupce bez naknade za registraciju.

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

NETO VRIJEDNOST NARUDŽBE: Novčana vrijednost proizvoda po kataloškoj cijeni umanjena za Cashback od 20%, važeći PDV 25% i druge poreze. Iznos vašeg Tim bonusa na prvu liniju bit će izračunan kao postotak ukupne neto vrijednosti narudžbe.

MREŽA: Prema Beauty modelu poslovanja Modelu za Brend partnere ovaj se izraz odnosi na sve Brend partnere niže u strukturi, uključujući izdvojene grupe na 23% i njihove niže strukture.

OSOBNNA GRUPA (OG): Odnosi se na sve Brend partnere i Beauty kupce

koji su direktno (prva linija) ili indirektno sponzorirani od strane Brend partnera, ali ne uključuje direktno sponzorirane Brend partnere koji su sami postigli razinu Tim bonusa od 23% i njihove strukture.

POPUST NA OSOBNE NARUDŽBE: Zarađujete 3%-23% popusta na osobne narudžbe na Biznis volumen vaših osobnih narudžbi. Pomnožite Biznis volumen vaših osobnih narudžbi (ali do max. 200 BB) s % razine vašeg Grupnog bonusa. Tako dobivate iznos popusta na osobnu narudžbu. Ne obračunava se na osobne bodove iznad 200 BB. Popust za osobnu narudžbu vraća se u vaš Oriflame novčanik i koristi se za plaćanje budućih narudžbi. Ukupni popust koji se koristi za jednu narudžbu ne smije prijeći 50% njene vrijednosti. Ako je vaš skupljeni popust veći od 50% vrijednosti vaše narudžbe, prekoračeni iznos bit će sačuvan i dostupan za korištenje pri budućim narudžbama. Vaš popust za osobnu narudžbu vrijedi tijekom kataloga u kojem je ostvaren, kao i tijekom sljedeće 3 puna kataloga i istječe po završetku trećeg kataloga.

PREZIDENTNI TIM: Sadrži titule Prezident Direktor, Senior Prezident Direktor, Zlatni Prezident Direktor, Sifirni Prezident Direktor i Dijamantni Prezident Direktor.

REGISTRIRANI BEAUTY KUPCI I BEND PARTNERI: Svi Beauty kupci i Brend partneri koji imaju osobne Bonus bodove u zadnja 3 kataloga.

SPONZOR: Sponzor uvodi nove Brend partnere da se pridruže Oriflameu, obučava ih i podržava u njihovim aktivnostima. Vi ste Sponzor vaših Brend partnera prve linije.

DIREKTNA GRUPA NA 23%: Kada Brend partner prve linije ostvari razinu Tim bonusa od 23%, tada se izdvaja iz vaše Osobne grupe i postaje direktna grupa na 23% zajedno sa svojim Brend partnerima.

STRUKTURA IZNAD BEND PARTNERA: Uključuje njegovog Sponzora i sve Brend partnere iznad njegovog Sponzora.

ORIFLAME MODEL ZA BEND PARTNERE

Beauty model poslovanja Model za Brend partnere globalni je marketinški materijal u vlasništvu Oriflame Cosmetics AG. Ovaj dokument služi u svrhu ilustracije i namijenjen je za korištenje kao podrška pri poslovanju s Oriflameom. Za potpune informacije o Oriflame Modelu za Brend partnere važećem na vašem tržištu, pogledajte lokalne Opće uvjete i Komercijalne programe koji vrijede na vašem tržištu ili kontaktirajte vaš centar za podršku korisnicima.

KOMPENZACIJE I POGODNOSTI

Izjave i primjeri bilo kakvih pogodnosti opisanih u ovom dokumentu služe samo u svrhu ilustracije. Oriflame ne daje nikakva jamstva u svezi s bilo kakvim naknadama. Stvarni financijski rezultati mogu se razlikovati između Oriflame Brend partnera jer ovise o poslovnim vještinama, iskustvu, individualnim sposobnostima te trudu i uloženom vremenu svakog Brend partnera. Kompenzacijske pogodnosti mogu imati varijacije na svakom tržištu zbog lokalnih marketinških specifičnosti i propisa. Za potpune informacije o lokalnim financijskim prednostima Modela za Brend partnere koji vrijede na određenom tržištu, konzultirajte se o lokalnim Općim uvjetima i smjernicama i Programima koji vrijede na tom određenom tržištu ili kontaktirajte Centar za podršku korisnicima.

PROGRAMI KONFERENCIJA

Programi konferencija mogu imati različitosti na svakom tržištu. Za potpune informacije o Oriflame programima konferencija koji vrijede na određenom tržištu, konzultirajte se o lokalnom Programu konferencija ili kontaktirajte Centar za podršku korisnicima.

LOKALNI PRIJEVODI

Ovaj je dokument izvorno napisan na engleskom jeziku i može biti podlozan lokalnim prijevodima. U slučaju da postoje bilo kakva neslaganja između lokalnog prijevoda engleske verzije ovog dokumenta i lokalnih Općih uvjeta i smjernica i Programa koji vrijede na određenom tržištu, prioritet će imati lokalni Opći uvjeti i smjernice i Programi.

Beauty model poslovanja

Model za Brend partnere

UVJETI KVALIFIKACIJA

BRAND PARTNER

- 0% Brend partner
0-199 BB u vašoj Osobnoj grupi.
- 3% Brend partner
200-449 BB u vašoj Osobnoj grupi.
- 6% Brend partner
450-899 BB u vašoj Osobnoj grupi.
- 9% Brend partner
900-1799 BB u vašoj Osobnoj grupi.

MENADŽERSKI TIM

- 12% Menadžer
1 800-2 999 BB u vašoj Osobnoj grupi.
- 15% Menadžer
3 000-4 999 BB u vašoj Osobnoj grupi.
- 18% Menadžer
5 000-7 499 BB u vašoj Osobnoj grupi.

Senior Menadžer
Najmanje 7 500 BB u Vašoj Osobnoj grupi ili jedna ili više direktnih grupa na 23% i Osobna grupa s najmanje 3 000 BB.

DIREKTORSKI TIM

- Direktor**
Ostvaren uvjet za Senior Menadžera u najmanje 4 od 9 kataloga.
- Senior Direktor**
Najmanje 7 500 BB u Osobnoj grupi i 1 direktna grupa na 23% u 4 od 9 kataloga.
- Zlatni Direktor**
2 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Osobnoj grupi u 4 od 9 kataloga.
- Senior Zlatni Direktor**
3 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Osobnoj grupi u 4 od 9 kataloga.
- Safirni Direktor**
4 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Osobnoj grupi u 4 od 9 kataloga.

DIJAMANTNI TIM

- Dijamantni Direktor**
6 direktnih grupa na 23% u 4 od 9 kataloga.
- Senior Dijamantni Direktor**
8 direktnih grupa na 23% u 4 od 9 kataloga.
- Dupli Dijamantni Direktor**
10 direktnih grupa na 23% u 4 od 9 kataloga.

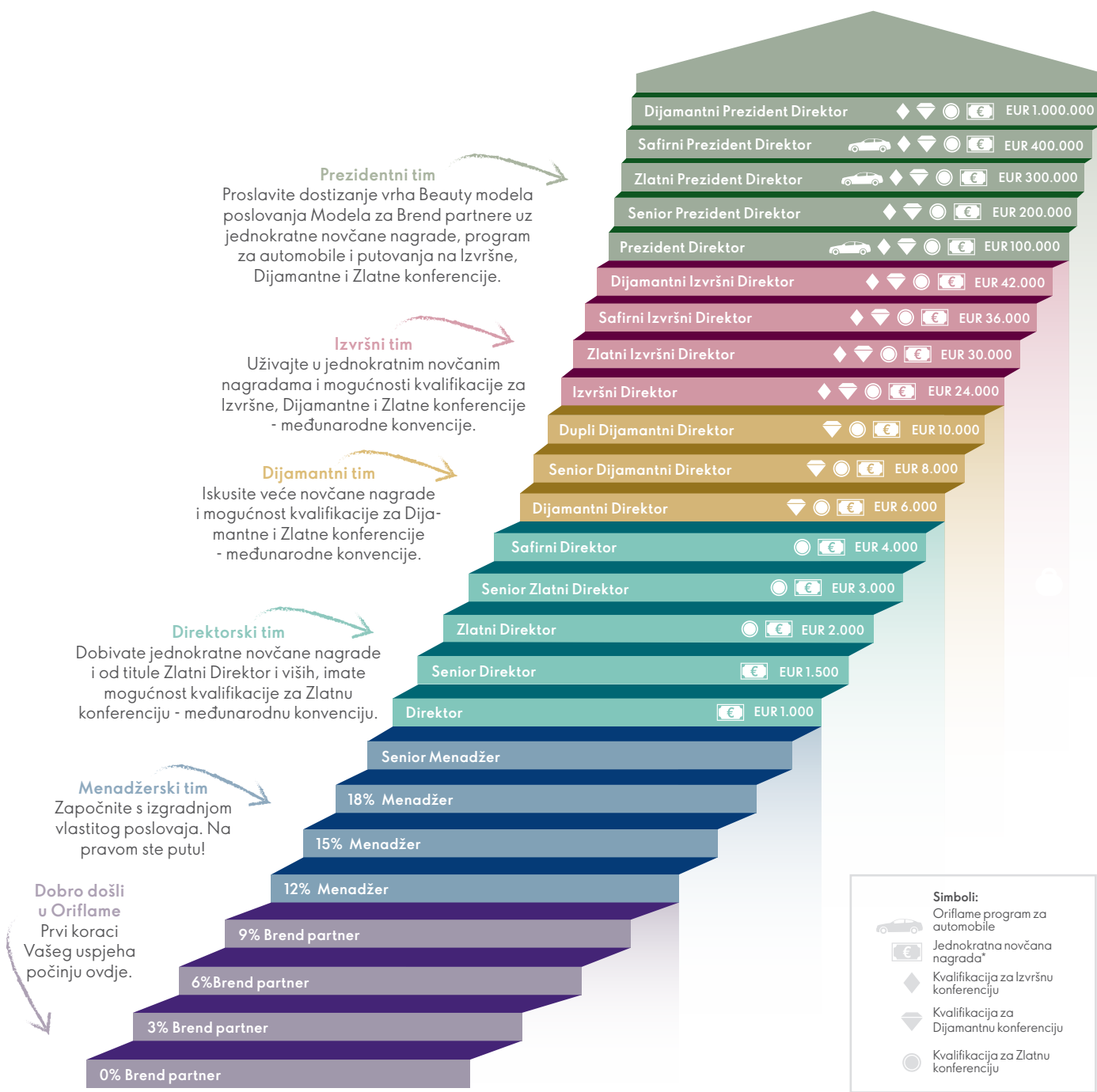
IZVRŠNI TIM

- Izvršni Direktor**
12 direktnih grupa na 23% u 4 od 9 kataloga.
- Zlatni Izvršni Direktor**
12 direktnih grupa na 23% i 6 Zlatnih grana u 4 od 9 kataloga.
- Safirni Izvršni Direktor**
12 direktnih grupa na 23% i 9 Zlatnih grana u 4 od 9 kataloga.
- Dijamantni Izvršni Direktor**
12 direktnih grupa na 23% i 12 Zlatnih grana u 4 od 9 kataloga.

PREZIDENTNI TIM

- Prezident Direktor**
12 direktnih grupa na 23% plus 9 Zlatnih grana i 3 Dijamantne grane u 4 od 9 kataloga.
- Senior Prezident Direktor**
12 direktnih grupa na 23% plus 6 Zlatnih grana i 6 Dijamantnih grana u 4 od 9 kataloga.
- Zlatni Prezident Direktor**
12 direktnih grupa na 23% plus 3 Zlatne grane i 9 Dijamantnih grana u 4 od 9 kataloga.
- Safirni Prezident Direktor**
12 direktnih grupa na 23% plus 12 Dijamantnih grana u 4 od 9 kataloga.
- Dijamantni Prezident Direktor**
12 direktnih grupa na 23% plus 6 Dijamantnih grana i 6 Izvršnih grana u 4 od 9 kataloga.

* Novčana nagrada je nagrada za postizanje nove titule i isplaćuje se u dva dijela. Prvi dio dobivate kada se kvalificirate za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio isplaćuje se kada se ponovno kvalificirate za istu (ili višu) titulu u 4 od 9 kataloga.





Hvala VAM...

...što ste nam se pridružili na ovom uzbudljivom i nagrađujućem 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 promijeniti njihove živote na bolje.