

A close-up photograph of two women with long, wavy hair, smiling broadly and looking towards the camera. The woman on the left has blonde hair and is wearing a striped blazer. The woman on the right has dark hair and is wearing a white blazer. They appear to be outdoors, with a bright, slightly blurred background.

Nagradni program za Brend partnere

Primjeri predstavljeni u Nagradnom programu za Brend partnere su samo u svrhu ilustracije. Oriflame ne daje garancije u pogledu zarade. Stvarni finansijski rezultati se mogu 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 sponzorisanoju Brend partnera 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 kvalifikovati se za 6% Oriflame bonusa, 2% Zlatnog bonusa i 0,5% Safirnog bonusa.

Str. 38 – 55



Poglavlje 5: Dijamantni tim

Otkrijte prednosti Dijamantnog tima, kako se kvalikovati za 0,25% Dijamantnog bonusa i 0,125% Duplog Dijamantnog bonusa.

Str. 56 – 69



Poglavlje 6: Izvršni tim

Otkrijte prednosti, konferencije i novčane nagrade za koje se možete kvalifikovati u Izvršnim statusima 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 najvišem nivou Nagradnog programa za Brend partnere.

Str. 82 – 91



Globalno vijeće Lidera

Sastanak 15 Top Lidera s Izvršnim direktorima u Štokholmu jednom godišnje.

Str. 92 – 95



Pregled ključnih elemenata Nagradnog programa za Brend partnere

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

Str. 96 – 125



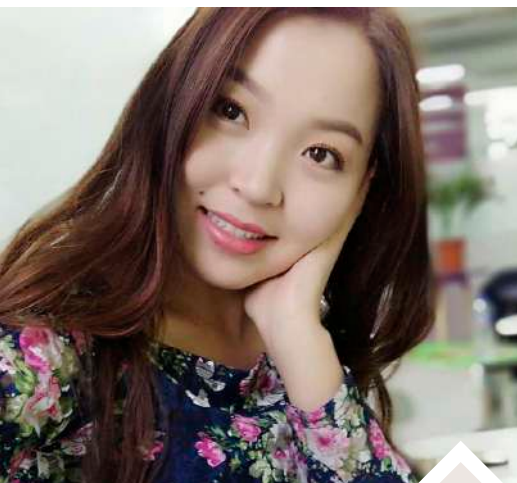
„Pridružila sam se Oriflameu jer sam željela poslovnu priliku koja će mi omogućiti odlučivanje o vlastitom prihodu, finansijsku slobodu i život po mojim uslovima!“

Susan Nguevase Chilagor
Senior Dijamantni Direktor, Nigerija



"Zbog fantastične poslovne prilike da izgradim vlastitu mrežu online. Također, uživam u planiranju svog 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 kako 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

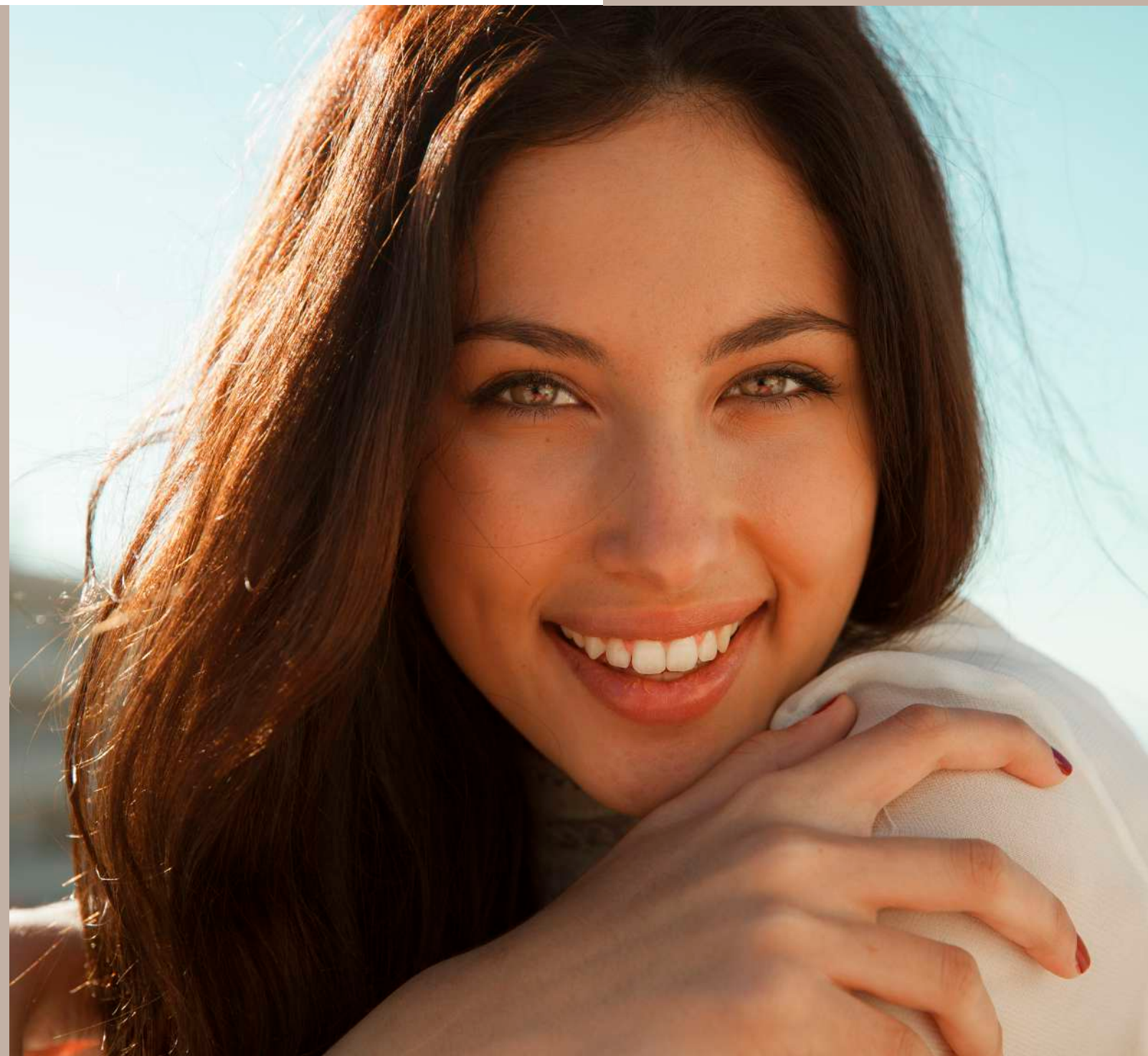
**Vjerujemo u holistički pristup dobrobiti
da bismo postigli ravnotežu u životu.**

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

**Vjerujemo da svakodnevne zdrave navike i mali koraci
doprinosе 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
miliona

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



100%

biorazgradive formulacije proizvoda za njegu kože kao i za ličnu njegu koji ne 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 je ekološki-etički ispitano kako bi se osiguralo da su dobiveni iz održivih izvora, sigurni za upotrebu i visokokvalitetni



Kompanija ljepote kao nijedna druga

Od male kancelarije u središtu Štokholma do naše pozicije globalne kompanije za ljepotu prisutne na više od 60 tržišta, Oriflame poslovni model društvene prodaje postao je jedan od najsnažnijih u Evropi.

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, inspirisane švedskom prirodom, dostupne i pristupačne svima. Robert i Jonas af Jochnick gajeći ljubav i poštovanje prema prirodi, učinili su je dijelom našeg naslijeđa od prvog dana - jedna smo od prvih kompanija koja je počela koristiti sastojke za svoje proizvode direktno iz prirode.

Danas i dalje koristimo ekstrakte biljaka uz najnovija naučna dostignuća kreirajući sigurne proizvode s ekološki i etički kontrolisanim sastojcima. Kao kompanija, snažno smo predani održivosti i smanjenju uticaja na okoliš i našu planetu.

Model direktne prodaje temelji se na snazi ličnih odnosa i preporuka. Vjerujemo da sve pogodnosti treba dijeliti s ljudima koji nas preporučuju. Već više od 55 godina osnažujemo ljude širom svijeta da ostvare svoje snove i izgrade vlastito poslovanje.

Zajedništvo, pozitivan duh i strast

Od samog početka, globalna Oriflame kompanija se zasniva na zajedništvu, pozitivnom duhu i strašću. Vjerujemo da će ljudi koji zajedno rade i dijele isto mišljenje sigurno postići vrhunske rezultate. Naša zajednica se sastoji od ljudi koje vodi strast za promjenom u njihovim i životima drugih ljudi.

Zajedno možemo napraviti razliku

Vjerujemo u društvenu odgovornost u poslovanju, odnosu prema potrošačima, Brend partnerima i dobavljačima. Također smatramo da je potrebno proširiti našu društvenu odgovornost u mreži djece i mladih žena kojima treba omogućiti da snove pretvore u stvarnost.

Sve naše ideje o dobrotvornom radu i društvenoj odgovornosti skupili smo u okvir jedne organizacije, **Oriflame fondacije**. Oriflame je suosnivač Svjetske fondacije za pomoć djeci koja pomaže ugroženoj djeci širom svijeta.



ORIFLAME
FOUNDATION
EMPOWERING CHILDREN

"Kada neko iz mog tima prima priznanje na pozornici, ja mu s velikim zadovoljstvom plješćem."

Marcelina Kostrzycka
Dijamantni Direktor, Poljska

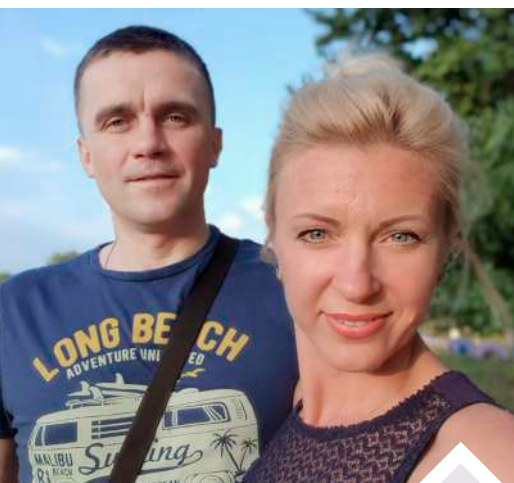


"Bilo je nevjerovatno kada sam osvojila prvo mjesto za najbrže rastućeg Lidera u Indoneziji."

Cindy Silmina
Izvršni Direktor, Indonezija



Koji je vaš omiljeni trenutak u Oriflameu?



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

Irina i Yaroslav Tukalo
Safirni Direktori, Ukrajina



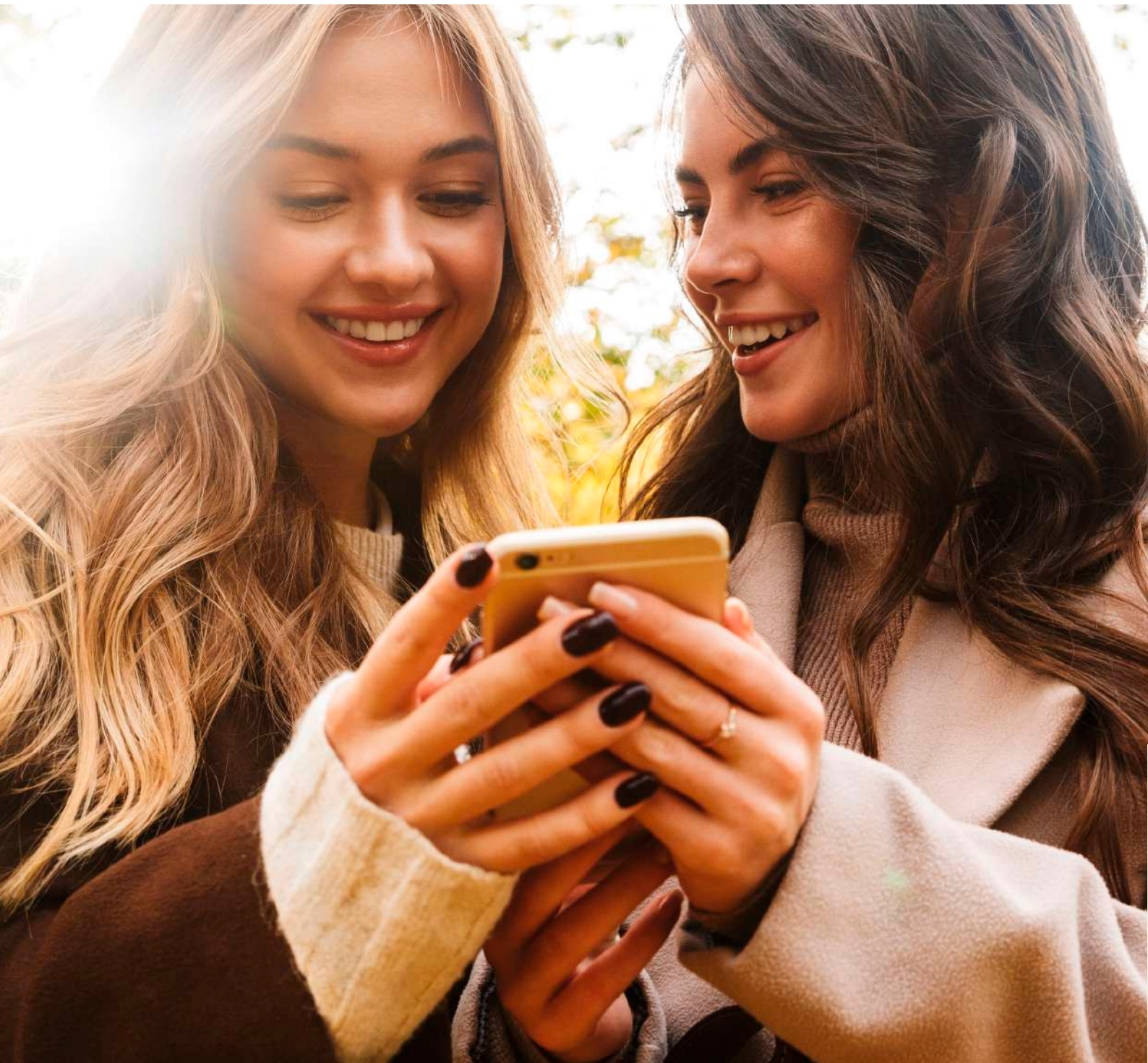
"Kada sam prvi put održala inspirativni govor, osjećala sam se odlično. Dobila sam toliko pozitivnih komentara da mi se činilo kao da sanjam. Bila sam veoma ponosna na sebe."

Oriana Craciun Direktor, Rumunija

POGLAVLJE 2

Oriflame poslovna prilika

Saznajte najbitnije informacije o Oriflame poslovnoj prilici i 4 načina kako možete zaraditi.



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 lične narudžbe i koristite ga za plaćanje budućih narudžbi.



3. Direktorski bonusi

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



2. Tim bonus

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



4. Jednokratne novčane nagrade

Svaki put kada postignete novu titulu prema Nagradnom programu 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, uloženoj vremenu i trudu kao i drugim faktorima.





1. Cashback

Cashback ostvarujete na lične narudžbe i koristite za plaćanje budućih 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 funkcioniše 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 porodice.

Pružamo alate koji će vam pomoći savladati vaše aktivnosti – Oriflame katalog, eKatalog, vodiče proizvoda i brojne digitalne alate.

Također, možete otvoriti **svoj Lični Beauty shop** na stranici unutar vašeg profila gdje kupci mogu naručivati 24/7, a sve narudžbe povezane su s vama. Lični Beauty shop je potpuno Oriflame brendirano rješenje za e-trgovinu.

Izračun Cashbacka

Cashback je povrat 20% od vrijednosti kupovine 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. Ukupan 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 tokom kataloga kada je ostvaren, kao i tokom sljedeća 3 kataloga, a ističe na kraju 3. kataloga. Pogledajte primjere s desne strane.

Cashback ne ostvarujete za proizvode koji ne nose Bonus bodove kao što su različite naknade, štampani 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 x 20% = \$20

Zamislite da naručite 4 seta u jednom katalogu – dobili biste Cashback od \$80 na vaš korisnički račun (Oriflame novčanik) te ga koristili prilikom plaćanja sljedećih narudžbi.



Preporuka setova

Preporukom setova nudite potrošačima **potpuna rješenja** za njihove potrebe kada su 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% Tim bonusa** na narudžbe vaše grupe.

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

Vaš Tim bonus određuju tri stvari:

1 Bonus bodovi

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

BB vaše lične kupovine i kupovine svih iz vaše Lične grupe* se sabiraju tokom kataloga. Ukupan broj BB određuje nivo Tim bonusa za koji se kvalifikujete na kraju svakog kataloga.

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

Tablica rabata:

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%

* Vaša Lična grupa uključuje sve Brend partnere i Beauty kupce koje ste direktno ili indirektno sponzorisali (sve Brend partnere i Beauty kupce koje će oni sponzorisati) – ali ne i Brend partnere koji su postigli nivo grupnog bonusa od 23% i njihove strukture.

2 Tim bonus

Možete zaraditi 3-23% Tim bonusa na narudžbe vaše grupe. **Uvijek zarađujete veći iznos kada poredite 10% bonusa na neto vrijednost narudžbi vaših direktno sponzorisanih Brend partnera i Beauty kupaca (vaša prva linija) i Tim bonus od 3-23% na Biznis volumen** ukupnih narudžbi vaše grupe. Bonus od 10% na vašu prvu liniju osigurava snažnu i predvidljivu zaradu od regrutovanja i aktiviranja novih Beauty kupaca i Brend partnera na vašem početku. Kako vaš tim počne rasti u dubinu, umjesto Bonusa od 10% možete zaraditi Tim 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	1. linija	% Bonusa na 1. liniju	Vs % Tim 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 direktno sponzorirate su vaša prva linija. Brend partneri ispod vaše prve linije navedeni su u nivoima. Tako su Brend partneri koje sponzorirate vaša prva linija vaš drugi nivo, oni koje sponzorirate vaš drugi nivo su vaš treći nivo i tako dalje.

*** Napomena: Tim bonus ne dobivate za proizvode koji ne nose Bonus bodove, kao što su naknade, štampani 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 17% i druge poreze. Iznos vašeg Bonusa na prvu liniju bit će izračunat kao postotak ukupne neto vrijednosti narudžbe.

Biznis volumen (BV) je novčana vrijednost proizvoda po kataloškoj cijeni umanjenoj za Cashback od 20%, važeći PDV 17% i druge poreze. Iznos vašeg Tim bonusa na narudžbe grupe bit će izračunat kao postotak ukupnog BV. Neki proizvodi imaju smanjen BV ili ga uopšte nemaju, na primjer prodajni alati, pribor i modni dodaci, te se tačne vrijednosti mogu pronaći na Oriflame internet stranici.

Neto vrijednost narudžbe i Biznis volumen obično imaju jednaku vrijednosti s jedinom razlikom što neki proizvodi imaju smanjen BV ili ga uopšte 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 1,17 (17% PDV) ~ \$67 The Novage+ Wrinkle Smooth set ima Biznis volumen i neto vrijednost ~ \$67

Popust na ličnu narudžbu

Zarađujete 3%-23% popusta na lične narudžbe na Biznis volumen vaših ličnih narudžbi. Pomnožite Biznis volumen vaših ličnih narudžbi (ali do max. 200 BB) s % nivoa vašeg Tim bonusa. Tako dobivate iznos popusta na Ličnu narudžbu. Ne obračunava se na lične bodove iznad 200 BB. Popust za ličnu narudžbu vraća se u vaš Oriflame novčanik i koristi se za plaćanje budućih narudžbi. Ukupan popust koji se koristi za jednu narudžbu ne smije preći 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 ličnu narudžbu vrijedi tokom kataloga u kojem je ostvaren, kao i tokom sljedeća 3 puna kataloga i ističe po završetku trećeg kataloga. Da biste ostvarili pravo za popust na ličnu narudžbu, potrebno je imati najmanje 100 ličnih BB (minimalno 75 BB iz ličnih narudžbi dok preostalih 25 BB može biti lična narudžba ili od vaše prve linije).

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

Saberite koliko Bonus bodova (BB) nosi vaša kupovina.
- 3

Odredite ukupan broj BB svoje Lične grupe dodavanjem svojih Bonus bodova Bonus bodovima Beauty kupaca i Brend partnera svoje Lične grupe. Koristite tablicu za pretvaranje BB i pronađite svoj nivo Tim bonusa.
- 4

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

Oduzmite nivo Tim bonusa svakog Beauty kupca i Brend partnera prve linije od svog nivoa bonusa. Razlika je nivo 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 Ličnih grupa.
- 6

Uporedite Bonus izračunat na svoju prvu liniju s Tim bonusom izračunatim na narudžbe grupe. Pošto uvijek dobivate veći iznos, ako je Bonus izračunat na vašu prvu liniju veći od Tim bonusa izračunatog na narudžbe grupe, iznos koji zaradite bit će jednak prvom, i obrnuto.

Tablica rabata:

Bonus bodovi	Nivo 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.

Proračuni korak po korak

VI

1. linija

1

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

2

Predate narudžbu od 100 BB.

3

Ukupan broj BB grupe je: 100 (vaši BB) + 500 (BB vaše grupe) = 600 BB, što je nivo Tim bonusa od 6%.

4

100 BB vaše 1. linije je nivo Tim bonusa od 0%.

5

Razlika između vašeg nivoa Tim bonusa i vaše 1. linije je 6% - 0% = 6%, te zarađujete 6% Tim bonusa koji se računa kao 6% na Biznis volumen vaše Lične grupe, 6% x \$100 x 5 = \$30.

6

Vaš Bonus na 1. liniju je veći od vašeg Tim 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

1

Iznos Bonusa na 1. liniju		
% Bonusa	Neto vrijednost narudžbe	Iznos Bonusa na 1. liniju
10%	x \$100	= \$10
10%	x \$100	= \$10
10%	x \$100	= \$10
10%	x \$100	= \$10
10%	x \$100	= \$10
Ukupno = 5 x \$10 = \$50		

5

Iznos Tim bonusa		
Razlika nivoa Tim bonusa	Biznis volumen	Iznos Tim bonusa
6%	x \$100	= \$6
6%	x \$100	= \$6
6%	x \$100	= \$6
6%	x \$100	= \$6
6%	x \$100	= \$6
Ukupno = 5 x \$6 = \$30		

>

6

Ukupna zarada od Tim bonusa: \$50

Popust na ličnu narudžbu: 6% x \$100 = \$6

Zaradite \$270 + \$15

Obučavajte svoje Brend partnere da rade isto što i vi - regrutuju vlasite Beauty kupce i Brend partnere. Upoznajte ih s prednostima sponzorisanja i pokažite im kako sponzorirati.

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** tokom jednog kataloga. Vi i svih vaših 5 Brend partnera iz prve linije također ostvarite po **100 BB**.

Proračuni korak po korak	VI	1. linija	2. nivo	1 Iznos Bonusa na 1. liniju			5 Iznos Tim bonusa						
1 Bonus na 1. liniju izračunan je kao 10% x \$100 x 5 = \$50 2 Predate narudžbu od 100 BB. 3 Ukupan broj BB grupe je: 100 (vaši BB) + 3 000 (BB vaše grupe) = 3 100 BB, što je nivo Tim bonusa od 15%. 4 600 BB vaše 1. linije je nivo Tim bonusa od 6%. 5 Razlika između vašeg nivoa Tim bonusa i vaše 1. linije je 15% - 6% = 9%, te zarađujete 9% Biznis volumena svake grane* vaše Lične grupe, 9% x \$600 x 5 = \$270. 6 Vaš Bonus na 1. liniju je manji od vašeg Tim bonusa (\$50 < \$270) tako da zarađujete viši iznos od \$270.				% Bonusa	Neto vrijednost narudžbe	Iznos Bonusa na 1. liniju	Razlika nivoa Tim bonusa	Biznis volumen	Iznos Tim bonusa				
				10%	x	\$100	=	\$10	9%	x	\$600	=	\$54
				10%	x	\$100	=	\$10	9%	x	\$600	=	\$54
				10%	x	\$100	=	\$10	9%	x	\$600	=	\$54
				10%	x	\$100	=	\$10	9%	x	\$600	=	\$54
				10%	x	\$100	=	\$10	9%	x	\$600	=	\$54
				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 ličnu narudžbu: 15% x \$100 = \$15													

** Grana je dio vaše mreže koju čine Brend partneri prve linije i Brend partneri koje su oni sponzorisali. 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.

Zaradite \$1 240 + \$23

Nastavite obučavati svoje Brend partnere da bi oni regrutovali i izgradili vlastite grupe.

Što je više Brend partnera u vašoj Ličnoj grupi i više narudžbi, veća je i cjelokupna kupovina grupe (narudžbe grupe).

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

Proračuni korak po korak	VI	1. linija	2. nivo	3. nivo	1 Iznos Bonusa na 1. liniju			5 Iznos Tim bonusa		
					% Bonusa	Neto vrijednost narudžbe	Iznos Bonusa na 1. liniju	Razlika nivoa Tim bonusa	Biznis volumen	Iznos Tim bonusa
1 Bonus na 1. liniju je izračunan kao $10\% \times \$100 \times 5 = \50										
2 Predate narudžbu od 100 BB.										
3 Ukupan broj BB grupe je: 100 (vaši BB) + 15 500 (BB vaše grupe) = 15 600 BB, što je nivo Ličnog bonusa od 23%.										
3100 BB vaše 1. linije je nivo Ličnog bonusa od 15%.										
5 Razlika između vašeg nivoa Tim bonusa i vaše 1. linije je $23\% - 15\% = 8\%$, te zarađujete 8% Biznis volumena svake grane vaše Lične grupe, $8\% \times \$3\,100 \times 5 = \$1\,240$.										
6 Vaš Bonus na 1. liniju je manji od vašeg Tim bonusa ($\$50 < \$1\,240$) tako da zarađujete viši iznos od \$1 240.										



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 malim, 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 nivo Tim bonusa od 23%, odvajaju se od vaše Lične grupe i formiraju nezavisne podgrupe zajedno sa svojim Brend partnerima koje zovemo direktne grupe na 23% ili izdvojene grupe na 23%. Kada se to dogodi, vi, kao Sponzor prestajete zarađivati Tim bonus od kupovine tih Brend partnera i umjesto toga se kvalifikujete za Direktorske bonuse.

Vaš je cilj pomoći što većem broju Brend partnera vaše prve linije postići nivo Tim 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. nivoa i niže, a prestaje poslije 2. nivoa sljedećeg kvalifikovanog za Zlatni bonus
0,5% Safirni bonus	4	izdvojene grupe na 23% od 3. nivoa i niže, a prestaje poslije 3. nivoa sljedećeg kvalifikovanog za Safirni bonus
0,25% Dijamantni bonus	6	izdvojene grupe na 23% od 4. nivoa i niže, a prestaje poslije 4. nivoa sljedećeg kvalifikovanog za Dijamantni bonus
0,125% Dupli Dijamantni bonus	10	izdvojene grupe na 23% od 5. nivoa i niže, a prestaje poslije 5. nivoa sljedećeg kvalifikovanog za Dupli Dijamantni bonus
0,0625% Izvršni bonus	12	izdvojene grupe na 23% od 6. nivoa i niže, a prestaje poslije 6. nivoa sljedećeg kvalifikovanog za Izvršni bonus



4. Jednokratne novčane nagrade

Uvijek kada postignete novu titulu (prvi put) prema Nagradnom programu za Brend partnere, dobit ćete jednokratnu novčanu nagradu počevši od €1 000 (Direktor) koja raste do €1 000 000 (Dijamantni Prezident Direktor).

Šta 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 kvalifikujete za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio se isplaćuje kada se ponovno kvalifikujete za istu (ili višu) titulu u 4 od 9 kataloga. Ako budete napredovali do više Direktorske titule dok se još uvijek kvalifikujete za nižu titulu, moći ćete osvojiti novčane nagrade za obje titule.

Više o kvalifikacijama 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 nivoa i titula te vode većim zaradama."

Kinga Staniek
Menadžer, Poljska

Šta vam se najviše sviđa u ulozi Menadžera?



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

Anastasia Țurcanu
Menadžer, Moldavija



"Rad s mojim timom je najbolji dio ovog posla. Sam uspjeh po sebi je kad usrećujete druge ljude."

Sadhana Dey
Senior Menadžer, Indija

POGLAVLJE 3

Menadžerski tim

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



Menadžerski
statusi

12% Menadžer

Uslovi kvalifikacije:
1 800 – 2 999 BB u vašoj Ličnoj grupi.

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

15% Menadžer

Uslovi kvalifikacije:
3 000 – 4 999 BB u vašoj Ličnoj grupi.

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

18% Menadžer

Uslovi kvalifikacije:
5 000 – 7 499 BB u vašoj Ličnoj grupi.

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

Senior Menadžer

Uslovi kvalifikacije:
Najmanje 7 500 BB u vašoj Ličnoj grupi ili 3 000 BB u vašoj Ličnoj grupi i jedna direktna grupa na 23% u vašoj prvoj liniji.

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

Podržavajte svoje Brend partnere za obostrani uspjeh

Postizanje nivoa Menadžer je važan korak u vašem poslovanju s Oriflameom jer prelazite s većinski samostalnog poslovanja na sponzorisanje 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 regrutovati nove Brend partnere. Sve što radite - od prospektinga i regrutovanja - 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 statusa Menadžer

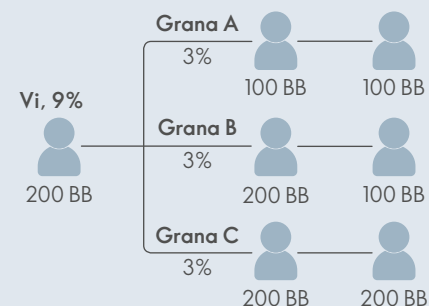
Mnoge su prednosti statusa nezavisni Oriflame Menadžer. Osim što se povećava mogućnost zarade, susrećete se s kolegama iz Oriflame zajednice, pohađate obuke da biste ovladali novim profesionalnim vještinama - i dobivate svu potrebnu podršku da biste nastavili uspješno poslovanje i ostvarili još bolje 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 učestvovanje na Menadžerskoj konferenciji - poslovnoj konvenciji
- te drugim poslovnim programima koji su dostupni na lokalnom nivou.

U primjerima koji slijede:
1 Bonus Bod = \$1 Biznis Volumen

Primjer 1: Uravnotežena struktura

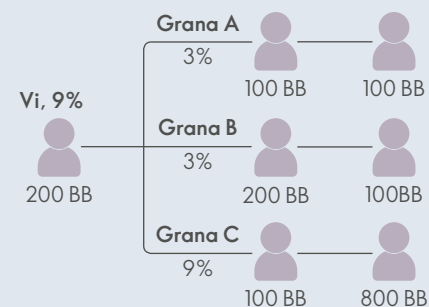


Ukupni BB:
200 (vi) + 200 (grana A) + 300 (grana B) + 400 (grana C)
= 1100 BB. Vaš nivo Tim bonusa je **9%**.
Vaš Bonus na 1. liniju bio bi:
 $10\% \times 100 + 10\% \times 200 + 10\% \times 200 = \50
Vaš Tim bonus bio bi: $(9-3)\% \times 200 + (9-3)\% \times 300 + (9-3)\% \times 400 = 12 + 18 + 24 = \54

Tim bonus koji dobivate je veći iznos: **\$54**.

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

Primjer 2: Neuravnotežena struktura



Ukupni BB:
200 (vi) + 200 (grana A) + 300 (grana B) + 900 (grana C)
= 1700 BB. Vaš nivo 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 ličnu narudžbu je $9\% \times \$200 = \18

Zarada na statusu Menadžer

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

Važno je znati da će struktura vaše Lične grupe uticati na zarade kroz Tim bonus. Da biste ostvarili najveći Tim bonus (Grupni bonus), kupovina se treba ostvarivati preko nekoliko grana vaše Lične grupe. Izbjegavajte širenje poslovanja preko samo jedne grane.

Izgradnja uravnotežene strukture

Primjeri s lijeve strane prikazuju kako uravnotežena i neuravnotežena struktura može uticati na vašu zaradu.

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

Tri ključne aktivnosti za uspješnog Menadžera

- 1 Prospekting i regrutovanje
- 2 Praćenje i poticanje aktivnosti
- 3 Formiranje i vođenje Glavnog tima

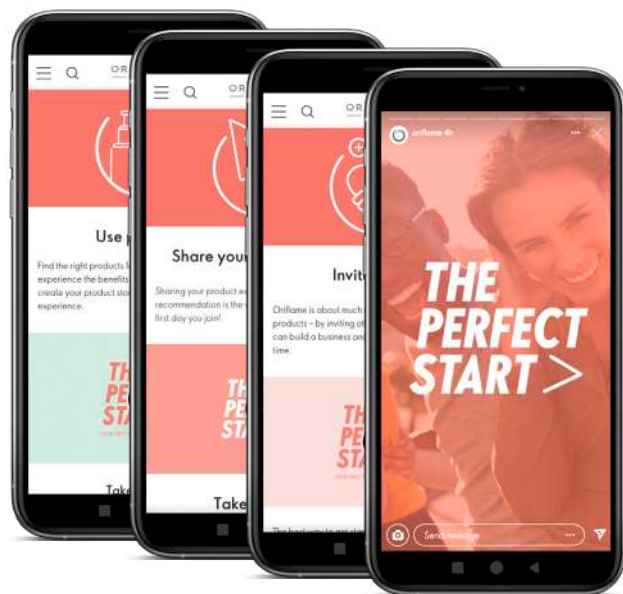
Saznajte više
o ovim aktivnostima na stranicama koje slijede.

1

Tri ključne aktivnosti za uspješnog Menadžera

Prospekting i regrutovanje

Usavršavanje tehnika prospektinga i vještina regrutovanja su ključni za uspješno poslovanje.



Proširite Listu imena i pitajte nove Brend partnere da kreiraju svoje Liste tokom obuke **Savršen početak**. Obučavajte Brend partnere da započnu s popisima kontakata mobilnih telefona i društvenih medija te preporukama prijatelja – postavljajući si pitanje: “Koga poznajem ko 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 Nagradnom programu 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.



Organizujte sastanke Poslovne prilike 2-3 puta sedmično. Važno je održavati ih redovno da bi vaši Brend partneri znali kada i gdje pozvati svoje kontakte i Beauty kupce zainteresovane za napredovanje. Provedite obuku Savršen start 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 Oriflame Poslovne prilike i jačanje Glavnog tima

Neka vaš Glavni tim učestvuje u provođenju 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

Tri ključne 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 regrutovanju. 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 komentarišu.
- ✓ Promovišite obuke koje će pomoći vašim Brend partnerima razvijati njihove vještine promocije i regrutovanja.
- ✓ Kreirajte grupe na društvenim medijima. Koristite ih za prepoznavanje postignuća vaših Brand Partnera - kao što su ostvarivanje prve narudžbe, regrutovanje i postizanje novih titula. Također, možete podijeliti priče o uspjehu da biste zadržali visok nivo motivacije i objaviti zanimljive sadržaje o proizvodima i ponudama. Razmislite o kreiranju grupnih razgovora i za Beauty kupce.

3

Tri ključne aktivnosti za uspješnog Menadžera

Oformite 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 namjeri da i sami postanu Lideri.



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

Da biste stvorili svoj Glavni tim, iznesite Brend partnerima svoje planove i **pozovite sve zainteresovane za rast poslovanja da postanu dio vašeg Glavnog tima**.

Objasnite prednosti zajedničkog rada i rasta kao što su prospekting i regrutovanje, pohađanje posebnih obuka, učestvovanje 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 kojem nivou tj. dubini vaše Lične grupe, ne samo u prvoj liniji. Jedini kriteriji trebaju biti **motivacija i predanost**.

Zajedno definišite odgovornosti na sastanku sa svojim Glavnim timom uz saglasnost svih. Cilj je učiniti **aktivnosti i odgovornosti jasnim** 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 formira 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 privrženost.
- ✓ Obučite svoj tim u vještinama koje su neophodne za rast poslovanja, kao što su prospekting, regrutovanje, sponzorisanje te prezentacijske vještine.
- ✓ Podijelite zadatke članovima Vašeg Glavnog tima u aktivnostima poput prospektinga i regrutovanja.
- ✓ 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 regrutovanja 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.

"Ja kao Lider dajem dobar primjer drugima da bi me slijedili. Ovdje dolazi do izražaja moja predanost, strast, empatija, iskrenost i integritet."

Okafor Valentina Chidimma
Direktor, Nigerija



"Uvijek biti svoj je ono u čemu se ogleda moj stil. Biti primjer koji će drugi slijediti te pokazati svom timu da uvijek mogu da mi vjeruju."

Kevin Vergara
Direktor, Peru

**Šta je po vama
dobar Lider?**



"Lider treba da vodi svojim primjerom. Svoj tim inspirišem pozitivnom energijom te stavljam u fokus 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.

Status Direktora - prekretnica

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



Direktor	Senior Direktor	Zlatni Direktor	Senior Zlatni Direktor	Safirni Direktor
Uslovi kvalifikacije: Najmanje 7 500 BB u vašoj Ličnoj grupi ili najmanje jedna direktna grupa na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Ličnoj grupi u 4 od 9 kataloga. Prednosti: - jednokratna novčana nagrada od €1 000* - Direktorski bonusi**	Uslovi kvalifikacije: Najmanje 7 500 BB u vašoj Ličnoj grupi i jedna direktna grupa na 23% u 4 od 9 kataloga. Prednosti: - jednokratna novčana nagrada od €1 500* - Direktorski bonusi**	Uslovi kvalifikacije: 2 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Ličnoj grupi u 4 od 9 kataloga. Prednosti: - jednokratna novčana nagrada od €2 000* - mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Zlatnu konferenciju - poslovnu konvenciju - Direktorski bonusi**	Uslovi kvalifikacije: 3 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Ličnoj grupi u 4 od 9 kataloga. Prednosti: - jednokratna novčana nagrada od €3 000* - mogućnost kvalifikacije za međunarodnu Zlatnu konferenciju - poslovnu konvenciju - Direktorski bonusi**	Uslovi kvalifikacije: 4 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Ličnoj 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 kvalifikujete za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio isplaćuje se kada se ponovo kvalifikujete 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 statusa 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 učestvovanja u obukama Akademije za Lidere, kao i lokalnim obukama u vašoj regiji.
- Mogućnost učestvovanja na lokalnim poslovnim događanjima i konferencijama.
- Mogućnost zarade Direktorskih bonusa temeljenih na broju izdvojenih grupa na 23%.

Zarada Direktora

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 funkcionišu 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 nivo Tim bonusa od 23%, oni se izdvajaju iz vaše Lične grupe i postaju direktne grupe na 23%. Tada prestajete zarađivati Tim bonus na kupovini takvih grupa i njihovih Brend partnera te počinjete zarađivati Direktorske bonuse na temelju njihove kupovine.

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% drugog nivoa sve dok ne postoji grupa koja generiše isti bonus drugom kvalifikovanom Direktorom ispod vas.

Minimalna garancija

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

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

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

- 7 500 BB ili više u vašoj Ličnoj grupi, dobivate puni bonus.
- 3 000 – 7 499 BB u vašoj Ličnoj grupi, dobivate dio bonusa, a drugi dio se proslijeđuje sljedećem kvalifikovanom za isti bonus.
- 3 000 BB i manje, uopšte se niste kvalifikovali za ovaj bonus.

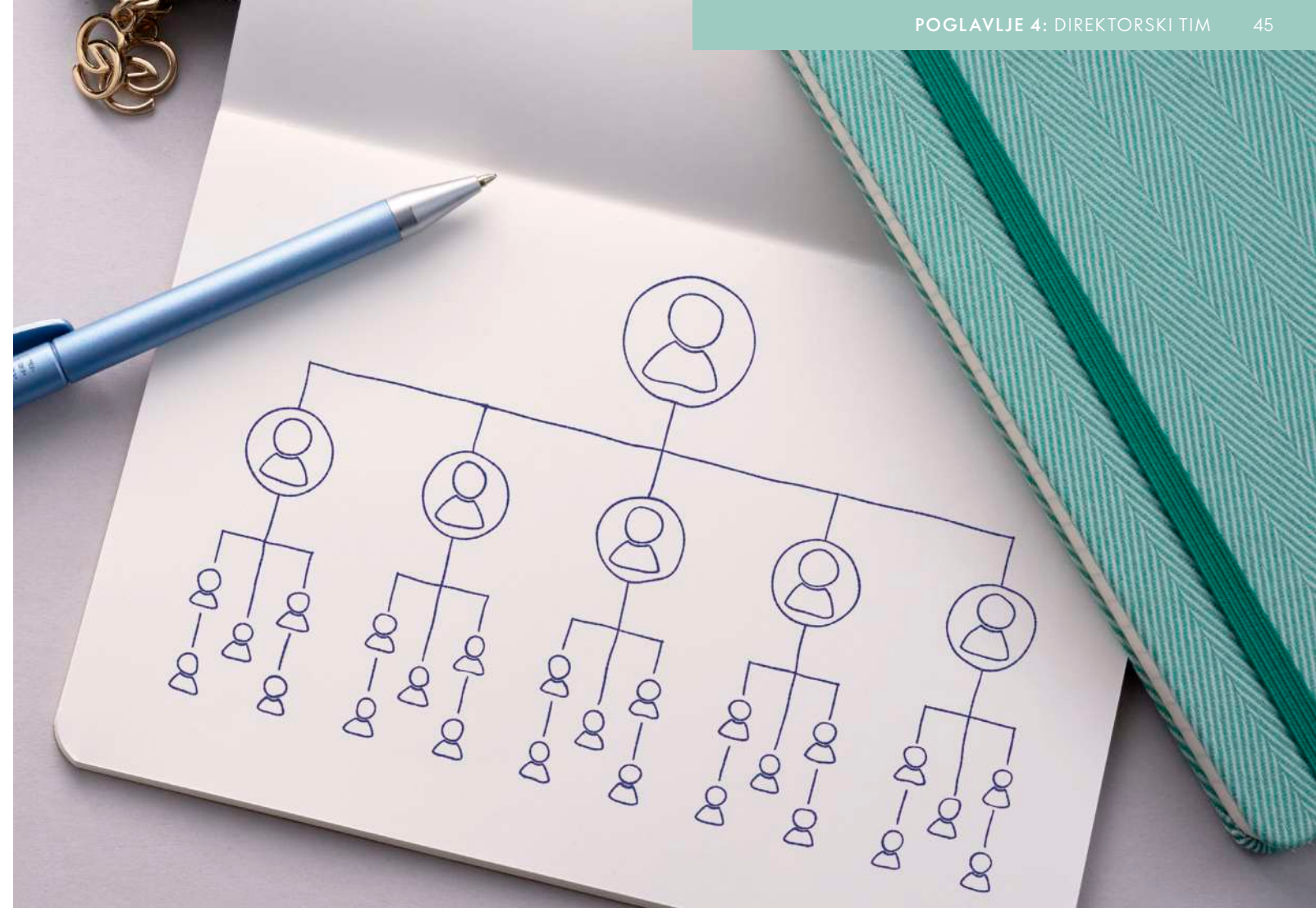
Da biste saznali više o tome kako se primjenjuje pravilo minimalne garancije na bonuse, pogledajte na str. 104.

Tri opšta pravila za kvalifikaciju za bilo koji Direktorski bonus

Morate imati najmanje:

- jednu direktnu grupu na 23%
- ličnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći iz lične kupovine dok preostalih 100 BB može biti lična kupovina ili doći od Beauty kupaca vaše prve linije (direktno sponzorisanih), ali ne i Brend partnera.
- 3 000 BB kupovine vaše Lične grupe*

* Ako imate najmanje 6 direktnih grupa na 23%, onda ne podliježete uslovu za potreban broj BB Lične grupe. Ali, još uvijek vrijedi minimalna garancija.



Uslovi:**Ličnih BB:** najmanje 200 BB***BB Lične grupe:** najmanje 3 000 BB**Direktne grupe na 23%:** 1**Minimalna garancija:**

Vaša Lična grupa mora imati najmanje 7 500 BB da biste zadržali puni iznos 6% Oriflame bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnoj garanciji i dio bonusa se dodjeljuje sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo minimalne garancije pronađite na str. 104.

6% Oriflame bonus

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

U primjerima koji slijede:

1 Bonus Bod= \$1 Biznis Volumen



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

Vaša zarada od 6% Oriflame bonusa:

6% x 7 500 = \$450

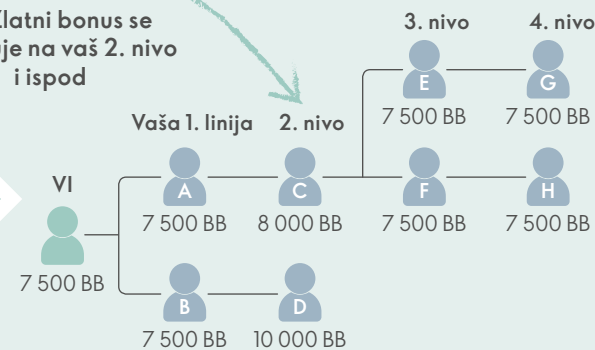
Uslovi:**Ličnih BB:** najmanje 200 BB***BB Lične grupe:** najmanje 3 000 BB**Direktne grupe na 23%:** 2**Minimalna garancija:**

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 minimalnoj garanciji i dio bonusa se dodjeljuje sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo minimalne garancije pronađite na str. 104.

2% Zlatni bonus

2% Zlatni bonus se isplaćuje kao 2% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 23% vašeg 2. nivoa kao i svih nivoa ispod i zaustavlja se na 1. liniji sljedećeg kvalifikovanog za Zlatni bonus.

2% Zlatni bonus se isplaćuje na vaš 2. nivo i ispod



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 kvalifikovao za 2% Zlatni bonus i ostvaruje pravo na ovaj bonus od grupa G i H.

Vaša zarada od 2% Zlatnog bonusa:

2% x (8 000 + 10 000 + 7 500 + 7 500) = \$660

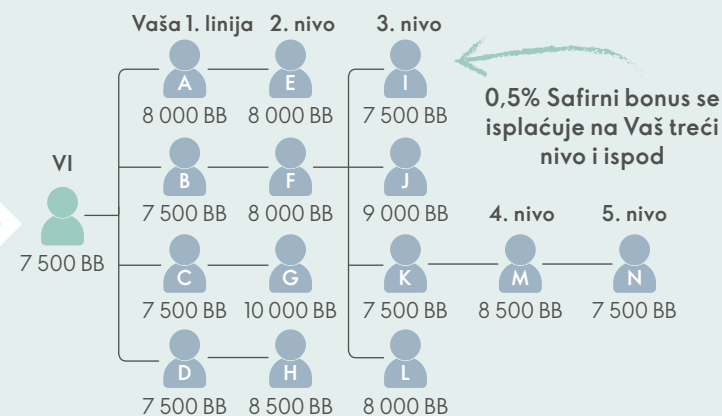
Napomena: Ostvariti 6% Oriflame bonus (\$900) te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi: \$900 + \$660 = \$1 560

Uslovi:**Ličnih BB:** najmanje 200 BB***BB Lične grupe:** najmanje 3 000 BB**Direktne grupe na 23%:** 4**Minimalna garancija:**

Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vašeg drugog nivoa moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,5% Safirnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnoj garanciji i dio bonusa se proslijeđuje sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo minimalne garancije pronađite na str. 104.

0,5% Safirni Bonus

0,5% Safirni bonus se isplaćuje kao 0,5% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 23% vašeg 3. nivoa kao i svih nivoa ispod i zaustavlja se na 2. nivou sljedećeg kvalifikovanog 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 kvalifikovao za 0,5% Safirni bonus i ostvaruje pravo na bonus od grupe N.

Vaša zarada od 0,5% Safirnog bonusa:

0,5% x (7 500 + 9 000 + 7 500 + 8 000 + 8 500) = \$202

Napomena: U ovom primjeru, ostvariti ćete i 6% Oriflame bonus (\$1 830) i 2% Zlatni bonus (\$1 330) te će ukupna zarada od bonusa u ovom primjeru iznositi: \$1 830 + \$1 330 + \$202 = \$3 362

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

Tri ključne aktivnosti za uspješnog Direktora

1 Prospekting i regrutovanje

2 Održavanje mreže aktivnom

3 Razvijanje Glavnog tima i Menadžerskog tima

1

KLJUČNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG DIREKTORA

Prospekting i regrutovanje

Regrutovanje je ključ vašeg poslovanja i treba biti u samom fokusu. Nastavite i sami regrutovati nove Brend partnere te održavajte prospekting s Glavnim timom.

Određene aktivnosti:

- ✓ Budite uzor – promovišite regrutovanje kao svakodnevnu aktivnost i svojim ponašanjem postavite primjer.
- ✓ Budite sigurni da vaši Menadžeri dupliciraju vaš način rada tako što redovno pozivaju i regrutuju nove Beauty kupce i Brend partnere zajedno sa svojim Glavnim timom.
- ✓ Radite sa svojim Glavnim timom da biste postavili ciljeve u regrutovanju za svaki katalog, razgovarajte o planovima za regrutovanje i podržite njihove sastanke s ciljem regrutovanja.
- ✓ Podsjećajte Sponzore i Lidere da održavaju sastanke Savršen početak za svoje nove Brend partnere nakon svakog sastanka za regrutovanje te promovišite Program dobrodošlice i Savršen početak - vaših prvih 90 dana.

2

KLJUČNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG DIREKTORA

Održavanje mreže aktivnom

Događaji, sastanci i obuke su važan način motivisanja i održavanja aktivnosti Brend partnera što može imati veliki uticaj na uspješnost vašeg poslovanja.

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

Za svoju Ličnu grupu redovno organizujte sljedeće:

- ✓ **Sastanci prezentacije kataloga**
Održavajte offline i online sastanke prvu ili zadnju sedmicu kataloga da biste predstavili nove proizvode, programe i posebne ponude te nagradili uspješne Brend partnere za njihova postignuća.
- ✓ **Beauty i Wellness događaji**
Organizujte događaje za svoje Brend partnere i Beauty kupce da biste predstavili nove proizvode, promovisali beauty i Wellness rutine te prepoznali lojalne 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 Savršen početak za sve nove Brend partnere.



Savjet - uključite Menadžere u sve događaje...

... ovo je odlična prilika da usavrše postojeće i steknu praktične vještine. Zajedno prođite kroz plan događaja i podijelite zadatke kao što su organizovanje prijema, sortiranje priznanja i poklona, učešće u prezentovanju novih proizvoda ili Oriflame Poslovne prilike, svjedočanstava ili vođenja određenih dijelova obuke.



3

KLJUČNE 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 Lider Menadžera i razvijati nove Direktore.

Određene aktivnosti:

- ✓ Motivišite 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 organizujte redovne offline ili online obuke za Menadžere u vašoj mreži.
- ✓ Podržavajte svoje Menadžere tako što ćete prisustvovati njihovim sastancima i drugim događajima da biste podijelili svoju priču o uspjehu kao i priču o kompaniji i proizvodima.
- ✓ Organizujte sedmične 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 kad se dodjeljuju priznanja. Uživamo u novim statusima te smo motivisani dostignućima drugih Lidera."

Nguyen Loc i Hai Ly
Senior Dijamantni Direktori, Vijetnam



"Slavlje s Liderima na najvišim titulama je nevjerovatno inspirišuće i osnažujuće za dalji 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 Rumunije."

Loredana Iordache
Dijamantni Direktor, Rumunija



"Nezaboravna sedmica u Los Angelesu, gdje smo nagrađeni za predan 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 poseban položaj gdje postajete Lider svojih Lidera.

Postizanje ovog nivoa poslovanja znači da ste razvili najmanje 6 Direktora, a vjerovatno i više. Sada je vrijeme za nadogradnju vaših dostignuća dijeljenjem znanja, vještina i najboljih praksi za obuku i motivisanje cijele mreže.

Mnogo je nagrada za vaš rad kao Dijamantnog Direktora, uključujući veće jednokratne novčane nagrade, veći broj Direktorskih bonusa i mogućnost kvalifikovanja 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 vjerovatno će dolaziti od Direktorskih bonusa.

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

Dijamantni
statusi



Dijamantni Direktor

Uslovi 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 kvalifikujete za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio isplaćuje se kada se ponovo kvalifikujete za istu (ili višu) titulu u 4 od 9 kataloga.

Senior Dijamantni Direktor

Uslovi 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

Uslovi kvalifikacije:

10 direktnih grupa na 23% u 4 od 9 kataloga

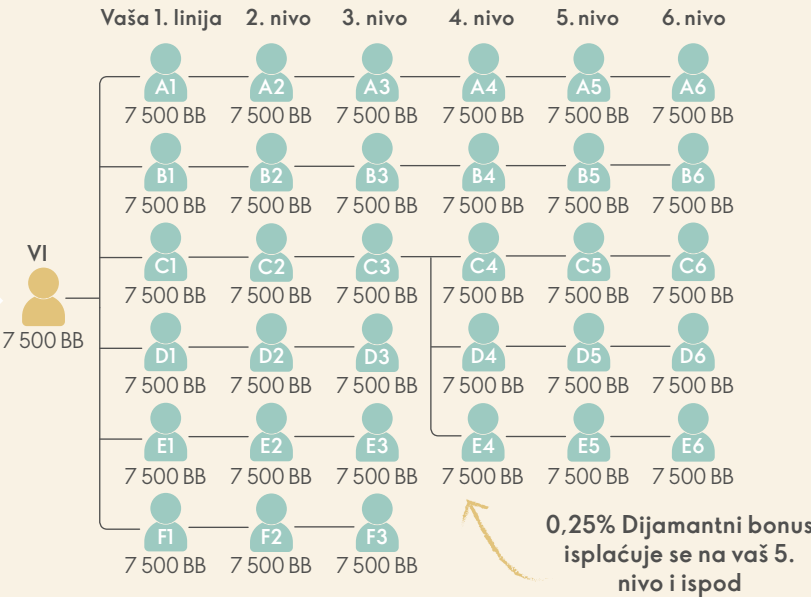
Prednosti:

- jednokratna novčana nagrada od €10 000*
- mogućnost kvalifikacije za globalnu Dijamantnu konferenciju - međunarodnu poslovnu konvenciju
- Zlatna konferencija
- Direktorski bonusi**

Uslovi:
Ličnih BB: najmanje 200 BB*
BB Lične grupe: ne postoji minimalni zahtjev za iznos BB Lične grupe.
Direktne grupe na 23%: 6
Minimalna garancija: Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vašeg 3. nivoa moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,25% Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnoj garanciji i dio bonusa se proslijeđuje sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnoj garanciji pronađite na str. 104.

0,25% Dijamantni bonus

0,25% Dijamantni bonus se isplaćuje kao 0,25% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 23% vašeg 4. nivoa kao i svih nivoa ispod i zaustavlja se na 3. nivou sljedećeg kvalifikovanog za Dijamantni bonus.



U primjerima koji slijede:
1 Bonus Bod = \$1 Biznis Volumen.

Zarađujete 0,25% Dijamantnog bonusa na Biznis volumen cijelog 4. nivoa: A4 – E4, cijelog 5. nivoa: A5 – E5 i cijelog 6. nivoa: A6 – E6.

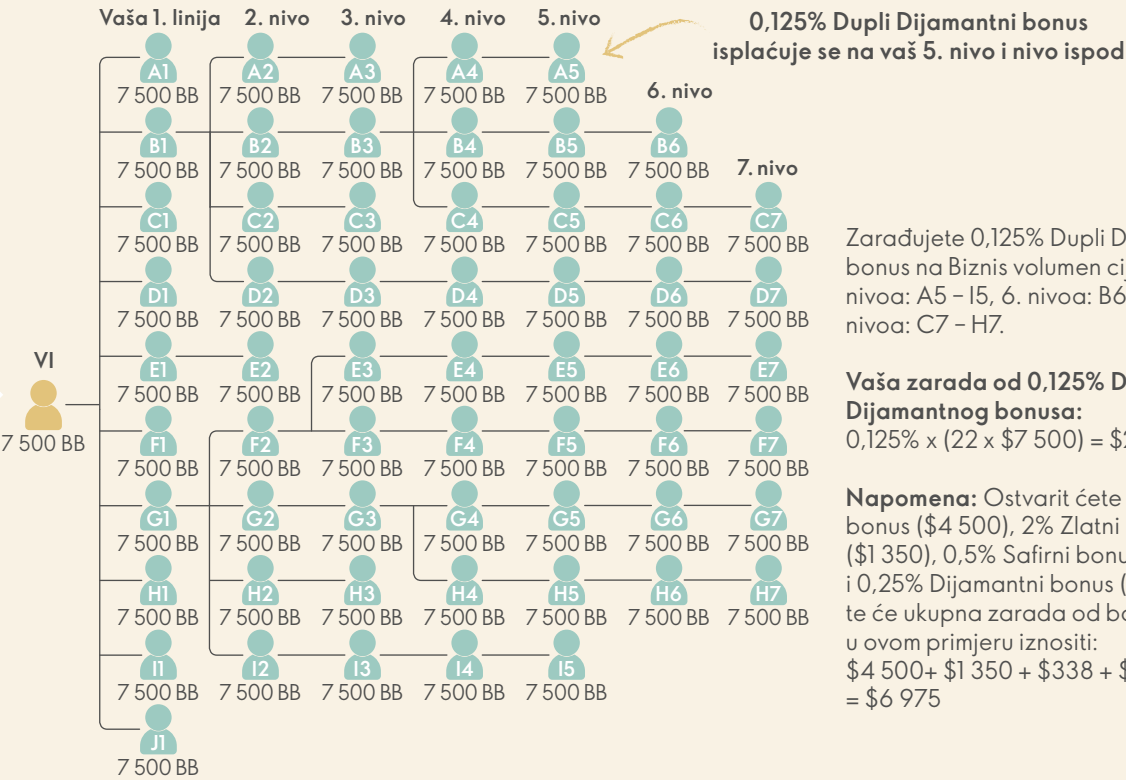
Vaša zarada od 0,25% Dijamantnog bonusa: 0,25% x (15 x \$7 500) = \$281

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

Uslovi:
Ličnih BB: najmanje 200 BB*
BB Lične grupe: ne postoji minimalan zahtjev za iznos BB Lične grupe.
Direktne grupe na 23%: 10
Minimalna garancija: Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vašeg 4. nivoa moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,125% Duplog Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnoj garanciji i dio bonusa proslijeđuje se sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo o minimalnoj garanciji pronađite na str. 104.

0,125% Dupli Dijamantni bonus

0,125% Dupli Dijamantni bonus se isplaćuje kao 0,125% Biznis volumena svih izdvojenih grupa na 23% vašeg 5. nivoa kao i svih nivoa ispod i zaustavlja se na 4. nivou sljedećeg kvalifikovanog za Dupli Dijamantni bonus.



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

Vaša zarada od 0,125% Duplog Dijamantnog bonusa: 0,125% x (22 x \$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 ličnih narudžbi dok preostalih 100 BB može doći i od Beauty kupaca vaše prve linije *



Prednosti statusa Dijamantni Direktor

Ne samo da se kvalifikujete za veći broj Direktorskih bonusa i veće jednokratne novčane nagrade, kao Dijamantni Direktor možete prisustvovati na dvije međunarodne poslovne konferencije, Zlatnoj i Dijamantnoj, svake godine. Dijamantna konferencija organizuje se za najuspješnije Oriflame Lidere, a destinacija može biti bilo gdje na svijetu. Obje konferencije omogućavaju vam razmjenu iskustava s kolegama na visokim titulama, informisanost 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 učestvovanja 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

Regrutovanje, aktivacija i razvoj novih Lidera

2

Vođenje Lidera

3

Vi ste uzor cijeloj svojoj mreži

1

Tri ključne aktivnosti za uspješnog Dijamantnog Direktora

Regrutovanje, aktivacija i razvoj novih Lidera

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



Redovno 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 organizovati obuke za trenere da biste pratili i prepoznavali njihova postignuća.



2

Tri ključne aktivnosti za uspješnog Dijamantnog Direktora

Vođenje Lidera

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

- ✓ Planirajte i organizujte događanja za cijelu mrežu, kao što su:
 - Poslovna informisanja o novostima, ponudama, aplikacijama, konferencijama i seminarima koje kompanija nudi.
 - Zabavne i motivirajuće aktivnosti koje stvaraju osjećaj pripadnosti. Ne zaboravite u ovakvim prilikama uvijek odati priznanja za dostignuća vaših Brend partnera.
- ✓ Planirajte i organizujte obuke o proizvodima i poslovanju za cijelu mrežu.
- ✓ Podržavajte i nastavite razvijati Lidere u svojoj mreži – redovno organizujte 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

Tri ključne aktivnosti za uspješnog Dijamantnog Direktora

Vi ste uzor cijeloj svojoj mreži

Postigli ste status kojim postavljate primjer drugima da slijede. Možete postići još veći uspjeh tako što ćete podijeliti znanje o uspješnom poslovanju, obučavati druge kako bi ostvarili snove te motivisati cijelu mrežu.



- ✓ Vi ste primjer koji će Lideri slijediti. Nastavite raditi sve što vas je dovelo do uspješnog Lidera i vaši će Lideri činiti isto.
- ✓ Budite ambasador Oriflamea, podučavajte svoju mrežu o Oriflame kulturi, vrijednostima i istoriji.
- ✓ Inspirišite i motivišite 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 statusa i pridružili se Izvršnom timu, gdje ćete se moći kvalifikovati za međunarodne poslovne konferencije tri puta godišnje, veće jednokratne novčane nagrade i međunarodna priznanja.

"Imati snažan 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



"Učestvovanje na poslovnoj konferenciji u Japanu je bilo nevjerovatno, kao i saznanje do koliko smo ljudi dosegli s Oriflameom uz uticaj koji smo ostavili na njihove živote."

Reyna Mendoza i Homero Serrano
Izvršni Direktori, Meksiko



Šta je za vas bilo najveće iznenađenje 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 događaju u Lisabonu, Robert af Jochnick mi je rekao koliko je impresioniran mojim dostignućima. Takva vrsta priznanja ne prestaje zadivljivati i motivisati."

Florina Serban
Zlatni Izvršni Direktor, Rumunija

POGLAVLJE 6

Izvršni tim

Napravite razliku.



Vodite Lidere i gradite svoju mrežu

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

Izvršni tim vam donosi još više pogodnosti – jednokratne novčane nagrade ukupne vrijednosti €132 000, ekskluzivne konferencije širom svijeta i međunarodno priznanje, samo su neke od njih.

Ovaj nivo uspjeha čini vas uzorom ne samo vašoj Ličnoj 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 kojem nivou, 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 vjerovatno će dolaziti od Direktorskih bonusa.

Možete se kvalifikovati 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

Uslovi 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 bonusii**

Zlatni Izvršni Direktor

Uslovi 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 bonusii**

Safirni Izvršni Direktor

Uslovi 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 bonusii**

Dijamantni Izvršni Direktor

Uslovi 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 bonusii**

* Novčana nagrada je nagrada za postizanje nove titule i isplaćuje se u dva dijela. Prvi dio dobivate kada se kvalifikujete za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio isplaćuje se kada se ponovo kvalifikujete 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.

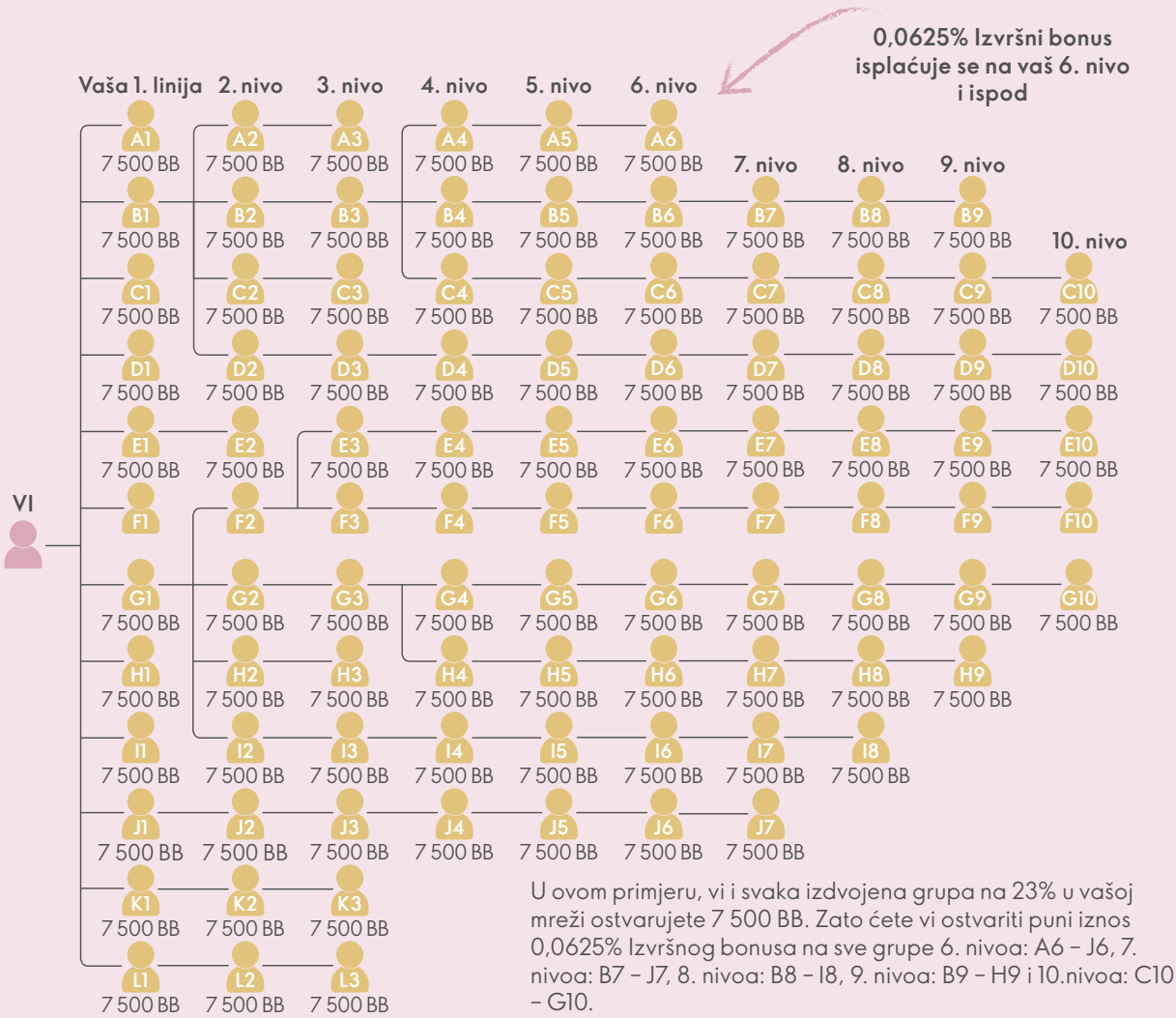
*** Zlatna grana je grana s Brend partnerom na bilo kojem nivou, s dvije ili više izdvojenih grupa na 23%

Uslovi:
Ličnih BB: najmanje 200 BB*
BB Lične grupe: ne postoji minimalan zahtjev za iznos BB Lične grupe.
Direktne grupe na 23%: 12
Minimalna garancija: Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vašeg 5. nivoa moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,0625% Izvršnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnoj garanciji i dio bonusa proslijeđuje se sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus. Više o tome kako se primjenjuje pravilo minimalne garancije pronađite na str. 104.

0,0625 Izvršni Bonus

0.0625% Izvršni bonus isplaćuje se kao 0.0625% na Biznis volumen svih izdvojenih grupa na 23% vašeg 6. nivoa kao i svih nivoa ispod i zaustavlja se na 5. nivou sljedećeg kvalifikovanog za Izvršni bonus.

* Od kojih najmanje 100 BB mora doći iz ličnih 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. Zato ćete vi ostvariti puni iznos 0,0625% Izvršnog bonusa na sve grupe 6. nivoa: A6 – J6, 7. nivoa: B7 – J7, 8. nivoa: B8 – I8, 9. nivoa: B9 – H9 i 10. nivoa: C10 – G10.

Vaša zarada od 0,0625% Izvršnog bonusa: 0,0625% x (39 x \$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 statusa Izvršni Direktor

Pored toga što se možete kvalifikovati za svih šest Oriflame Direktorskih bonusa i četiri jednokratne novčane nagrade ukupne vrijednosti €132 000, Izvršni tim vam omogućava da se kvalifikujete za četiri pozivnice za učestvovanje 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 učestvovati 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 ranijih 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

Posjedujete ogromno iskustvo u realizovanju ključnih aktivnosti za uspješnog Direktora. Sada se skoncentrišite na izgradnju šire mreže te razvijanju vještina Lidera i dostizanju novih statusa.

1

Regrutovanje, aktiviranje i razvoj novih Lidera u Vašoj Ličnoj grupi

✓ Redovno održavajte sastanke regrutovanja i pozivajte nove Brend partnere.

Aktivirajte cijelu mrežu tako što ćete organizovati sastanke na kojima će se pričati o novostima u kompaniji, održavajte obuke i budite u toku s vašim komunikacijskim kanalima.

✓ Organizujte Sastanke poslovnog planiranja (BBS) s Liderima visokog potencijala, razvijte planove za postizanje Zlatnih i Dijamantnih titula, pratite njihov napredak i podučavajte ih ka uspjehu.

✓ Prisustvujte ključnim poslovnim aktivnostima svojih Lidera s visokim potencijalom te svojim znanjem, vještinama i iskustvom pomozite ih dodatno poboljšati.

2

Vodite Lidere u cijeloj svojoj mreži

✓ Planirajte i organizujte događaje za cijelu mrežu, kao što su:
– poslovna informisanja o novostima, ponudama, aplikacijama, konferencijama i seminarima koje kompanija nudi.
– zabavne i motivirajuće aktivnosti koje stvaraju osjećaj pripadnosti.

✓ Planirajte i organizujte obuke za vašu cijelu mrežu.
Nastavite razvijati Lidere u svojoj mreži - organizujte sastanke o planiranju poslovanja, obučavajte Direktore i pratite njihov uspjeh.

3

Vi ste uzor i ambasador

✓ Kontinuirano dijelite svoje iskustvo s Oriflameom da biste privukli 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 organizovati obuke za trenere da biste pratili i prepoznavali njihova postignuća.



Težite ka vrhu

Posjedujete sve vještine i iskustvo potrebno za postizanje najviših nivoa prema Oriflame Nagradnom programu za Brend partnere kao i da postanete jedan od Oriflame Top lidera. Ostanite motivisani 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 učestvovanja 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



Šta 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 and Chau Hien
Senior Prezident Direktori, Vijetnam



"Proputovati svijet s Oriflameom i učestvovati na konferencijama na nevjerovatnim destinacijama kao i priznanja koja sam dobila."

Özgül Cingil
Senior Prezident Direktor, Turska

POGLAVLJE 7

Prezidentni tim

Najviši nivo uspjeha.



Prezidentni statusi i uslovi
za kvalifikaciju

Prezident Direktor

Uslovi 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 bonusi**

Senior Prezident Direktor

Uslovi 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 bonusi**

Zlatni Prezident Direktor

Uslovi 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 bonusi**

Globalno liderstvo

Dosegnuli ste sami vrh Oriflame Nagradnog programa za Brend partnere.

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

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

Kako biste dosegli najviši nivo Nagradnog programa 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 kojem nivou, sa šest ili više izdvojenih grupa na 23%, a Izvršna grana je grana s Brend partnerom na bilo kojem nivou, 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 vjerovatno će dolaziti od Direktorskih bonusa.

Safirni Prezident Direktor

Uslovi 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 bonusi**

Dijamantni Prezident Direktor

Uslovi 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 bonusi**

* Novčana nagrada je nagrada za postizanje nove titule i isplaćuje se u dva dijela. Prvi dio dobivate kada se kvalifikujete za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio isplaćuje se kada se ponovo kvalifikujete 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 kojem nivou, s dvije ili više izdvojenih grupa na 23%

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

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



Prednosti statusa Prezident

Pet je Prezidentnih titula kojima se kvalifikujete 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 ranijih 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 Prezident Direktora

1

Razvoj novih Dijamantnih
Direktora

2

Vođenje Lidera

3

Vi ste uzor i ambasador

1

KLJUČNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG PREZIDENT DIREKTORA

Razvoj novih Dijamantnih Direktora

Da biste ojačali svoju poziciju i nastavili rasti te ostvarili nove Prezidentne statute, trebali biste se fokusirati na podršku razvoja novih Dijamantnih Direktora na bilo kojem nivou u vašoj mreži.



Određene aktivnosti:

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

2

KLJUČNE AKTIVNOSTI ZA USPJEŠNOG PREZIDENT DIREKTORA

Vođenje Lidera

- ✓ Planirajte i organizujte sastanke za cijelu svoju mrežu, kao što su:
 - poslovna informisanja o novostima, ponudama, aplikacijama, konferencijama i seminarima koje kompanija nudi.
 - zabavne i motivirajuće aktivnosti koje stvaraju osjećaj pripadnosti.
- ✓ Planirajte i organizujte obuke za svoju cijelu mrežu.
 - Nastavite razvijati Lidere u svojoj mreži
 - organizujte sastanke o planiranju poslovanja, obučavajte Direktore i pratite njihov uspjeh.
- ✓ Planirajte i organizujte obuke za svoju cijelu mrežu.



3

KLJUČNE 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 organizovati obuke za trenere da biste pratili i prepoznavali njihova postignuća.





Globalno vijeće Lidera 2019.



Globalno vijeće Lidera

Globalno vijeće Lidera je ekskluzivna grupa 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 sastoji se od Lidera s najvišim rangom na globalnom nivou.



Kuća slavnih

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

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





Rječnik pojmova Nagradnog programa 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 nikakve garancije u vezi s bilo kakvim naknadama. Stvarni finansijski rezultati se mogu 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 finansijskim prednostima Nagradnog programa za Brend partnere koji vrijedi na određenom tržištu, konsultujte se o lokalnim Opštim uslovima i smjernicama i Programima koji vrijede na tom određenom tržištu ili kontaktirajte Centar za podršku korisnicima.

Četiri načina zarade s Oriflameom



POČETAK

Cashback

Cashback ostvarujete na lične narudžbe. Cashback je popust koji se izračunava kao 20% od kataloške cijene i vraća se na vaš korisnički račun (Oriflame novčanik) te se koristi prilikom plaćanja budućih narudžbi. Ukupan 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 tokom kataloga kada je ostvaren, kao i tokom sljedeća 3 kataloga, a ističe po završetku trećeg kataloga.

Primjer Cashbacka:

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



Kataloška cijena: \$100

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

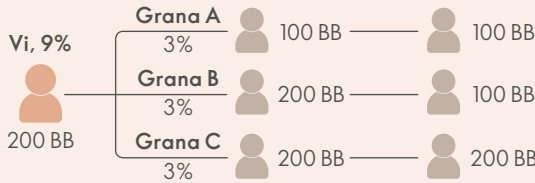


SPONZORISANJE

Tim bonus

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

Primjer Tim bonusa:



Vaš Tim bonus od 1. linije bi bio: $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 nivo Tim bonusa je 9%**

Vaš Grupni Tim 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 ličnu narudžbu je 9% x \$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.



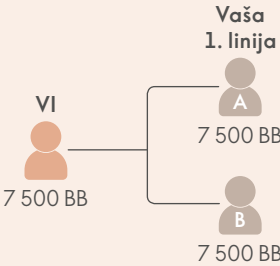
RAZVOJ LIDERA

Direktorski bonus

Obučavanjem, podrškom i razvijanjem Brend partnera pomažete im postići nivo 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 kvalifikovali se za 6% Oriflame bonusa na temelju tih rezultata.



Zarada od 6% Oriflame bonusa:
 $6\% \times (2 \times \$7\,500^{**}) = \900



NOVI STATUSI

Novčane nagrade

Svaki put 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 uslova kvalifikacija za titulu.

Primjer jednokratne novčane nagrade:

Titulu Direktor ostvarujete kada prvi put ispunite uslove kvalifikacije:

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

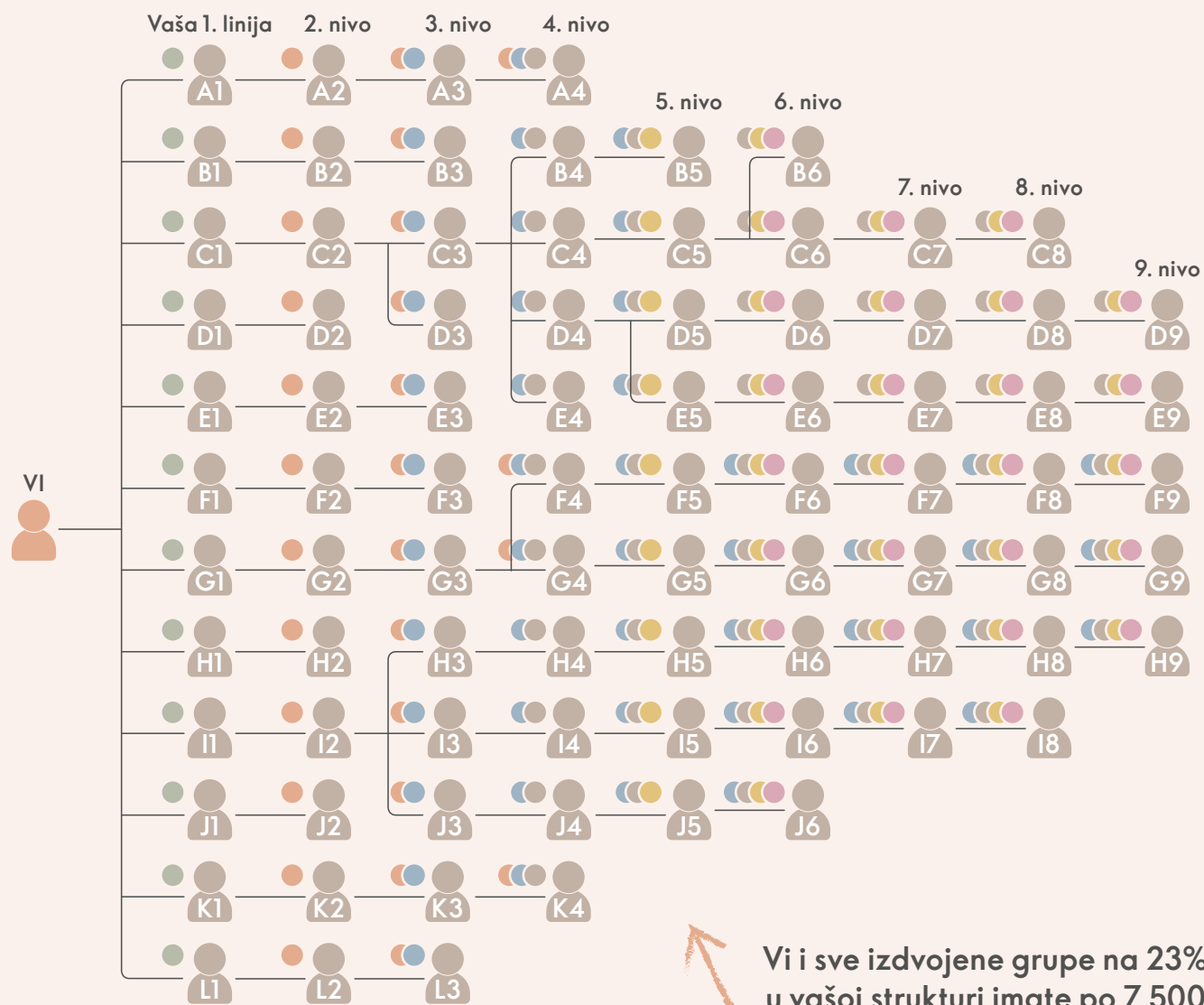
Dobivate prvu polovinu novčane nagrade od €500.

Ponovo ispunite uslov za titulu tokom 4 od 9 kataloga i osvojite drugu polovinu novčane nagrade od €500.



Pregled bonusa

Bonus	Broj potrebnih direktnih grupa na 22% u prvom nivou	Obračunava se kao	Uslovi za Bonus bodove	Minimalna garancija
6% Oriflame bonus	1	6% Biznis volumena vaših direktnih grupa na 23% prve linije.	Najmanje ličnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od ličnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od ličnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije te najmanje 3 000 BB Lične grupe.	Bonus bodovi vaše Lične grupe moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 6% Oriflame bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnoj garanciji i dio bonusa dodjeljuje se sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus.
2% Zlatni bonus	2	2% Biznis volumena izdvojenih grupa na 23% vašeg drugog nivoa kao i svih nivoa ispod i zaustavlja se na prvoj liniji sljedećeg kvalifikovanog za Zlatni bonus.	Najmanje ličnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od ličnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od ličnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije te najmanje 3 000 BB Lične 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 minimalnoj garanciji i dio bonusa dodjeljuje se sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus.
0,5% Safirni bonus	4	0,5% Biznis volumena izdvojenih grupa na 23% vašeg trećeg nivoa kao i svih nivoa ispod i zaustavlja se na drugom nivou sljedećeg kvalifikovanog za Safirni bonus.	Najmanje ličnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od ličnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od ličnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije te najmanje 3 000 BB Lične grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vašeg 2. nivoa moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,5% Safirnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnoj garanciji i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus.
0,25% Dijamantni bonus	6	0,25% Biznis volumena izdvojenih grupa na 23% vašeg čet- vrtog nivoa kao i svih nivoa ispod i zaustavlja se na trećom nivou sljedećeg kvalifikovanog za Dijamantni bonus.	Najmanje ličnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od ličnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od ličnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije. Ne postoji minimalan zahtjev za iznos BB Lične grupe	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vašeg 3. nivoa moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,25% Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnoj garanciji i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus.
0,125% Dupli Dijamantni bonus	10	0,125% Biznis volumena izdvojenih grupa na 23% vašeg petog nivoa kao i svih nivoa ispod i zaustavlja se na četvrtom nivou sljedećeg kvalifikovanog za Dupli Dijamantni bonus.	Najmanje ličnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od ličnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od ličnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije. Ne postoji minimalan zahtjev za iznos BB Lične grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vašeg 4. nivoa moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,125% Duplog Dijamantnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnoj garanciji i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalifikovanom za ovaj bonus.
0,0625% Izvršni bonus	12	0,0625% Biznis volumena izdvojenih grupa na 23% vašeg šestog nivoa kao i svih nivoa ispod i zaustavlja se na petom nivou sljedećeg kvalifikovanog za Izvršni bonus.	Najmanje ličnih 200 BB od kojih najmanje 100 BB mora doći od ličnih narudžbi, a preostalih 100 BB može biti od ličnih narudžbi ili od Beauty kupaca prve linije. Ne postoji minimalan zahtjev za iznos BB Lične grupe.	Bonus bodovi izdvojenih grupa na 23% vašeg 5. nivoa moraju iznositi najmanje 7 500 BB da biste zaradili puni iznos 0,0625% Izvršnog bonusa. U protivnom, primjenjuje se pravilo o minimalnoj garanciji i dio bonusa prosljeđuje se sljedećem kvalifikovanom 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 kao
6% Oriflame bonus	1	Direktne grupe na 23%
2% Zlatni bonus	2	Izdvojene grupe na 23% od drugog nivoa i niže, a prestaje poslije prve linije sljedećeg kvalifikovanog za Zlatni bonus
0,5% Safirni bonus	4	Izdvojene grupe na 23% od trećeg nivoa i niže, a prestaje poslije drugog nivoa sljedećeg kvalifikovanog za Safirni bonus
0,25% Dijamantni bonus	6	Izdvojene grupe na 23% od četvrtog nivoa i niže, a prestaje poslije trećeg nivoa sljedećeg kvalifikovanog za Dijamantni bonus
0,125% Dupli Dijamantni bonus	10	Izdvojene grupe na 23% od petog nivoa i niže, a prestaje poslije četvrtog nivoa sljedećeg kvalifikovanog za Dupli dijamantni bonus
0,0625% Izvršni bonus	12	Izdvojene grupe na 23% od šestog nivoa i niže, a prestaje poslije petog nivoa sljedećeg kvalifikovanog 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% x (12 x \$7 500) = \$5 400
- 2% Zlatni bonus**
Drugi nivo: obračunava se na A2 – L2, 2% x (12 x \$7 500) = \$1 800
Treći nivo: obračunava se na A3 – L3, 2% x (12 x \$7 500) = \$1 800
Četvrti nivo: obračunava se na A4, F4, G4 i K4, 2% x (4 x \$7 500) = \$600
Ukupno: \$1 800 + \$1 800 + \$600 = \$4 200

0,5% Safirni bonus

- Treći nivo: obračunava se na A3 – L3, 0,5% x (12 x \$7 500) = \$450
- Četvrti nivo: obračunava se na A4 – K4, 0,5% x (11 x \$7 500) = \$412
- Peti nivo: obračunava se na B5 – J5, 0,5% x (9 x \$7 500) = \$337
- Šesti nivo: obračunava se na F6 – J6, 0,5% x (5 x \$7 500) = \$187
- Sedmi nivo: obračunava se na F7 – I7, 0,5% x (4 x \$7 500) = \$150
- Osmi nivo: obračunava se na F8 – I8, 0,5% x (4 x \$7 500) = \$150
- Deveti nivo: obračunava se na F9 – H9, 0,5% x (3 x \$7 500) = \$112
- Ukupno:** \$450 + \$412 + \$337 + \$187 + \$150 + \$150 + \$112 = \$1 798

0,25% Dijamantni bonus

- Obračunava se na sve Brend partnere vašeg 4. – 9. nivoa jer se niko ispod vas nije kvalifikovao za 0,25% Dijamantni bonus.
- Ukupno:** 0,25% x (48 x \$7 500) = \$900

0,125% Dupli Dijamantni bonus

- Obračunava se na sve Brend partnere vašeg 5. – 9. nivoa jer se niko ispod vas nije kvalifikovao za 0,125% Dupli Dijamantni bonus.
- Ukupno:** 0,125% x (37 x \$7 500) = \$347

0,0625% Izvršni bonus

- Obračunava se na sve Brend partnere vašeg 6. – 9. nivoa jer se niko ispod vas nije kvalifikovao za 0,0625% Izvršni bonus.
- Ukupno:** 0,0625% x (28 x \$7 500) = \$131

Vaša ukupna zarada od bonusa:

\$5 400 + \$4 200 + \$1 798 + \$900 + \$347 + \$131 = \$12 776



\$+ Minimalna garancija i Direktorski bonusi

Direktorski bonusi su nagrada za razvoj Lidera u vašoj mreži.

Kada se ne ostvari minimalan iznos Bonus bodova potreban za dobivanje punog bonusa, tada se vrši usklađivanje i dio bonusa proslijeđuje se sljedećem kvalifikovanom za isti bonus što nazivamo minimalnom garancijom.

Minimalna garancija je način koji osigurava da svi u mreži budu pravedno nagrađeni za svoj trud u sponzorisiranju novih Brend partnera i podršci kako bi postali Lideri. Time se izbjegava situacija da neambiciozan Brend partner u vašoj mreži (koji ne može održati 7 500 BB u Ličnoj grupi) profitira od vašeg rada i razvoja Lidera na nižim nivoima vaše mreže.

Kako se primjenjuje minimalna garancija?

Minimalna garancija primjenjuje se na Ličnu grupu ili na određene nivoe u vašoj mreži, ovisno o pojedinom bonusu. Pregled bonusa kao i detalje o tome na kojem se nivou primjenjuje minimalna garancija za svaki bonus možete pronaći na str. 108-109.

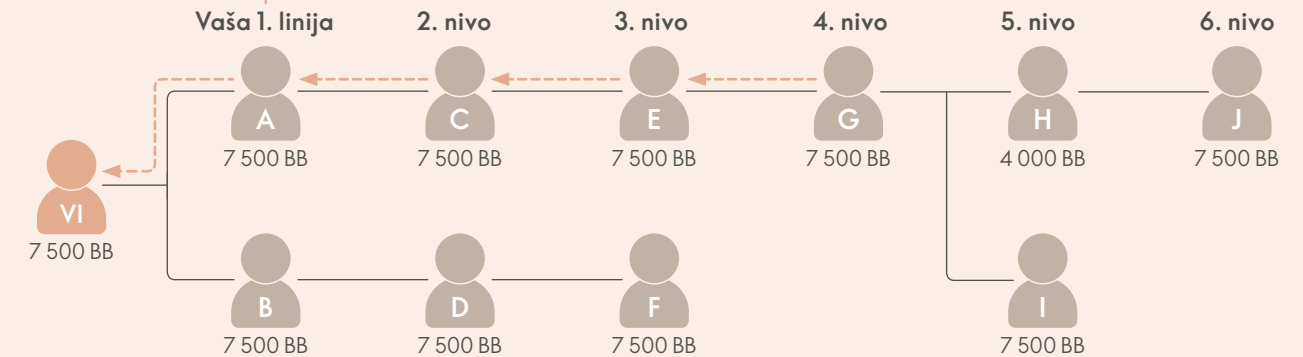
Da bi ostvario puni iznos bonusa, kvalifikovani za bonus mora imati najmanje 7 500 Bonus bodova u svojoj Ličnoj grupi ili u izdvojenim grupama na 23% na određenom nivou. Ako kvalifikovani za bonus ne ispuni uslov za potreban iznos Bonus bodova, dio bonusa proslijeđuje se sljedećem kvalifikovanom za pojedini bonus.

Minimalna garancija:

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 vaš drugi nivo i ispod

U primjerima koji slijede.
1 Bonus Bod = \$1 Biznis Volumen.



Primjer: Minimalna garancija 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% vašeg 2. nivoa kao i svih nivoa ispod zaustavljajući se na prvoj liniji sljedećeg kvalifikovanog 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 kvalifikovao za 2% Zlatni bonus i ostvarit će ovaj bonus na J.

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

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 minimalna garancija primjenjivati u vašu korist.

Minimalna garancija:

Za 2% Zlatni bonus, minimalna garancija primjenjuje se za prvu liniju kvalifikovanog za bonus. Brend parner G prvi se kvalifikovao 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, zagarantovano vam je da ostvarite puni 2% Zlatni bonus.

Ali zapamtite – H nije ispunio uslov za Bonus bodove. Pogledajmo kako vam minimalna garancija 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. Zagarantovano ćete ostvariti isti iznos (\$150) na H, ali vaša stvarna zarada na H je $2\% \times \$4\,000 = \80 , što znači da propuštate $\$150 - \$80 = \$70$.

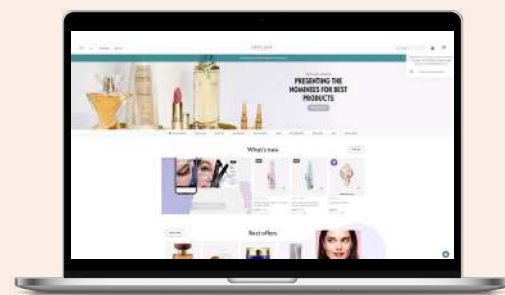
3. \$70 se uzima od Brend partnera G na Brend partnera J i proslijeđuje vama kako bi se osiguralo da zaradite puni 2% Zlatni bonus.

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

Oriflame alati

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

Alati za poslovanje



- 1 **Lični Beauty shop**
Potpuno rješenje za e-kupovinu 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 ličnu 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, regrutovanje uz njegu kože kao i promociju proizvoda za njegu kože.
- 5 **Wellness prezentacija**
Prezentacijski materijal za održavanje Wellness sastanaka, regrutovanje uz Wellness kao i promociju Wellness proizvoda.



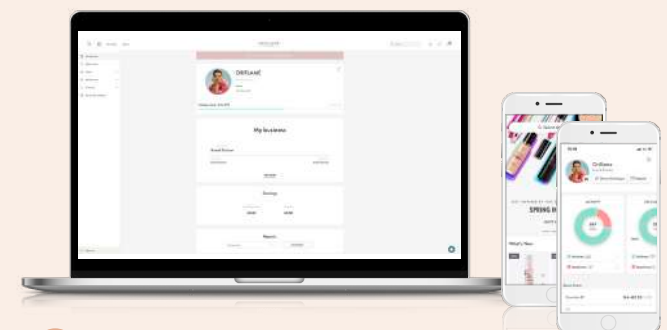
- 6 **Vodič Wellness proizvoda**
Vodič o Wellness by Oriflame proizvodima i načinu života.
- 7 **Oriflame katalog**
u kojem ćete pronaći nove proizvode i neodoljive ponude.
- 8 **eKatalog**
Podijelite eKatalog, vaši će potrošači dodati proizvode u košaricu ili se registrovati kao Beauty kupci ili Brend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

Alati za regrutovanje



- 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 **Savršen početak — Vaših prvih 90 dana**
Detaljan vodič za početak kao nezavisni Oriflame Brend partner.

Alati za rukovođenje poslovanjem



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

Napomena: Alati se mogu razlikovati ovisno o lokalnih tržišta.

Priručnik o politici Oriflamea

Etički kodeks i Pravila ponašanja

Važno je pročitati Oriflame Etički kodeks ("Kodeks") i Pravila ponašanja ("Pravila") u nastavku, jer su sastavni dio uslova navedenih u Pristupnici.

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

Oriflame zadržava pravo raskinuti u bilo kojem trenutku i s trenutačnim stupanjem na snagu, 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 se očekuje da budu i posluju u skladu sa svim zakonskim odredbama zemlje u kojoj razvijaju svoje Oriflame poslovanje, čak i ako neke obaveze nisu regulisane Kodeksom ili Pravilima.



Oriflame etički kodeks

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

- 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 Prihvatat ću i provoditi različite propisane obaveze Oriflame Brend partnera (i one Sponzora i Direktora (i viših statusa) kada napredujem do tih nivoa 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 promovisanje 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 uslov mog Oriflame članstva.

DODATAK

ORIFLAME

ETIČKI

KODEKS

1. DEFINICIJE

- A. "Oriflame Brend partner" je za potrebe ovog dokumenta bilo koji Oriflame Brend partner, bez obzira na titulu i nivo grupe (uključujući Menadžere, Direktore i više titule).
- B. "Lični 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. "Lična grupa" se odnosi na sve Oriflame Brend partnere koji su direktno ili indirektno sponzorisani od strane pojedinog Brend partnera, ali ne sadrži direktno sponzorisanu 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" se odnosi na Nagradni program za Brend partnere (koji sadrži ovaj priručnik Pravila poslovanja), kataloge proizvoda, materijale iz Početnog paketa, novosti i sve druge informacije bilo u štampanom ili elektronskom obliku ili objavljene na službenoj Oriflame web stranici.
- H. Pojam "Sponzor" se odnosi na Brend partnera koji regrutuje nove Brend partnere, predstavlja im Oriflame svijet ljepote, obučava ih i podržava u njihovom radu.

Riječi koje počinju velikim slovom, a koje nisu ovdje definisane, imat će isto značenje kao u prethodnim poglavljima Nagradnog programa za Brend partnere.

2. ČLANSTVO

- 2.1. Da bi neko postao Oriflame Brend partner, u pravilu treba biti sponzorisan od strane postojećeg registrovanog Oriflame Brend partnera. Oriflame zadržava pravo dodijeliti budućeg Oriflame Brend partnera bilo kojoj mreži ako se sam registrovao bez Sponzora.
- 2.2. Pojedinaac može imati samo jedno Oriflame članstvo.
- 2.3. Oriflame zadržava pravo odbijanja bilo koje Pristupnice ili obnove članstva.
- 2.4. Podnositelj zahtjeva mora biti punoljetan 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 prenosu 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 dužem 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 obavezu vratiti novac kao što je spomenuto u prethodnom članu 2.6., osim novca danog za članarinu ili održavanje članstva tokom 30 dana prije povlačenja članstva.

- 2.8. Oriflame Brend partneru članstvo ističe na godišnjicu učlanjenja.
- 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 sponzorisana 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 uslovima:
 - 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 efektom, u toku istrage povrede Pravila.

DODATAK

Nastavak Oriflame Etičkog kodeksa

3. ZADRŽAVANJE SPONZORSKE LINIJE

- 3.1. Oriflame Brend partneri mogu se ponovo učlaniti u liniji drugog Sponzora ako povuku svoje prethodno članstvo i prijave se za novo pod uslovima iz člana 2.11. Ako povuku članstvo, gube svoju cjelokupnu mrežu koja se potom prebacuje na njihovog prvobitnog Sponzora.
- 3.2. Prenos 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 prenosa 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. Prenos grupe ili dijela grupe nije dopušten.

4. ODGOVORNOSTI ORIFLAME BREND PARTNERA

Opšte odgovornosti

- 4.1. Oriflame Brend partneri pridržavat će se svih Oriflame zakona, propisa i kodeksa prakse koji se odnose na funkcionisanje 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 ličnih podataka koje uz dozvolu prikupljaju od potrošača, potencijalnih kupaca, Beauty kupaca i postojećih Brend partnera u skladu s lokalnim zakonima koji se odnose na pravila o zaštiti ličnih 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 predstavit će se i objasniti svrhu prilaženja. 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. Jasno vidljivo ime i prezime, kontakt informacije i objašnjenje da pošiljatelj nije zvanični predstavnik Oriflame kompanije moraju biti naznačeni. Riječ “nezavisni” uvijek će biti dodana prije “Oriflame Brend partner” kod bilo kojeg predstavljanja kao što je potpis e-pošte, podsjetnica, na internet stranici, društvenim medijima i slično.
- 4.5. Oriflame Brend partneri ponudit će potencijalnim potrošačima tačna i potpuna objašnjenja proizvoda i demonstracije u vezi s istim te cijenom i, ako je primjenjivo, uslovima odgode plaćanja, uslovima plaćanja, rokom za reklamaciju, uključujući politiku povrata, uslove garancije i rokove isporuke. Oriflame Brend partneri davat će tačne i razumljive odgovore na sva pitanja potrošača.

- 4.6. Oriflame Brend partneri prenosit će samo one usmene ili pisane tvrdnje o efikasnosti 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 uslove, uslove garancije, detalje i ograničenja ili usluge nakon kupovine, trajanje garancije 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 poređenja koja dovode u zabludu. Poređenja će se zasnivati na činjenicama koje se mogu potkrijepiti. Oriflame Brend partneri neće omalovažavati bilo koju drugu kompaniju, poslovanje ili proizvod, direktno ili indirektno. Oriflame Brend partneri neće zloupotrebjavati ugled koji je povezan s trgovačkim imenom i simbolom druge kompanije, preduzeća ili proizvoda.
- 4.10. Oriflame Brend partneri uputit će potencijalne potrošače kako ostvariti pravo na otkazivanje narudžbe unutar lokalno dogovorenog razdoblja za reklamaciju i kako napraviti povrat robe. Kada potrošač zatraži “Oriflame garanciju zadovoljstva”, Oriflame Brend partner uputit će ga na Centar za podršku korisnicima koji mu može ponuditi povrat vrijednosti kupovne cijene ili zamjenu proizvoda istim ili drugim Oriflame proizvodom. Razdoblje reklamacije i Oriflame garancija zadovoljstva bit će jasno komunicirani.

- 4.11. Oriflame Brend partner vršit će lični, telefonski ili elektronski 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 zloupotrijebiti povjerenje svojih potencijalnih Brend partnera ili potrošača i poštovat će eventualni nedostatak poslovnog iskustva, njihove godine, bolesti, mentalne ili fizičke nedostatke, lakovjernost, nedostatak razumijevanja ili eventualno nepoznavanje jezika.
- 4.14. Oriflame Brend partneri neće poticati potrošače na kupovinu proizvoda na osnovu tvrdnje da mogu smanjiti ili vratiti nabavnu cijenu upućivanjem potencijalnih potrošača drugom Oriflame Brend partneru za slične kupovine, ako su takva smanjenja ili povrati ovisni o nekom budućem događaju.
- 4.15. Oriflame Brend partneri obavezuju se pravovremeno procesuirati narudžbe.

Odgovornosti prema drugim Oriflame Brend partnerima

- 4.16. Oriflame Brend partneri obavezuju se da neće pokušavati pridobiti članove drugih Oriflame Brend partnera, niti se miješati tako što će tražiti od Oriflame Brend partnera da sponzoriše nekog drugog Oriflame Brend partnera.
- 4.17. Oriflame Brend partner će na vjerodostojan i istinit način predstavljati stvarne ili potencijalne mogućnosti

DODATAK

Nastavak Oriflame Etičkog kodeksa

zarade ili poslovne prilike potencijalnim Oriflame Brend partnerima. Bilo koje predstavljanje zarade i ostalih podataka mora biti: (a) istinito, tačno i prikazano na način koji ne dovodi u zabludu, koji je lažan ili obmanjujući, i (b) zasnovan na dokumentovanim i dokazanim činjenicama na relevantnom tržištu. Potencijalni Oriflame Brend partneri moraju: (c) biti informisani 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 direktno odnose na neobaveznu obuku ili sastanke koje vodi Oriflame Brend partner.

Svi marketinški materijali koje kreira 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 obaveznom za druge Oriflame Brend partnere; (iii) osigurati će takve materijale po razumnoj i pristupačnoj cijeni, bez sticanja značajnog profita, slično drugim marketinškim materijalima dostupnima na tržištu; i (iv) osigurati 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 uslove minimalne kupovine, 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 direktno od Oriflamea, a naknade za rukovanje robom i troškovi isporuke primjenjuju se ovisno o veličini narudžbe. Pojedini Oriflame Brend partner sam odlučuje želi li imati zalihe proizvoda, koje odražavaju očekivanu potrošnju. Oriflame Brend 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 sistematski privlačiti ili tražiti direktne 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 karakteristiku 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 obaveze u ime Oriflamea. Oni će nadoknaditi štetu Oriflameu u vezi bilo kakvih troškova ili štete koje proizlaze iz nepoštovanja 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** Tokom izgradnje Lične grupe, Oriflame Brend partner će osigurati da svi novi Oriflame Brend partneri slijede uslove odgode plaćanja, ako ta mogućnost postoji.

- 4.28** Kada Brend partner postane Sponzor, treba se brinuti o obuci i motivisanju Oriflame Brend partnera koje je sponzorisao.

- 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 promovisanja svojeg Oriflame poslovanja, bez prethodnog pisanog odobrenja Oriflamea.

- 4.30** Oriflame Brend partneri neće učestvovati u dijalozima vođenim na društvenim medijima koji lažno predstavljaju ili daju netačne ili obmanjujuće informacije o Oriflameu, proizvodima ili uslugama, ili mogu dovesti do gubitka ugleda Oriflamea.

5. OSTALA PRAVILA I NAČELA

- 5.1** U okviru Oriflame politike ne postoje ekskluzivne teritorije ili franšize. Niti jedan Oriflame Brend partner nema ovlast davanja, prodaje, ustupanja ili prenosa teritorija ili franšize. Svaki Oriflame Brend partner može slobodno obavljati svoje poslovanje na bilo kojem području zemlje.
- 5.2** Oriflame Brend partner mora poštovati da Oriflame posluje na pojedinim tržištima, a ne u svim zemljama u svijetu, uz strogo poštovanje svoje obaveze 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 podsjetnici, ostalim štampanim materijalima ili komunikaciji putem e-pošte je “nezavisni Brend partner” ili “nezavisni Oriflame Brend partner”, a kada je kvalifikovan “nezavisni Menadžer” i “nezavisni Direktor”.

- 5.4** Promotivni materijali, Lični Beauty shop i sve aplikacije društvenih medija koje osigurava Oriflame se mogu koristiti kao što je navedeno bez daljeg odobrenja. Podrazumijeva se da Oriflame Brend partneri ne mogu registrovati 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 štampanim materijalima, niti na internetu bez prethodnog pisanog odobrenja Oriflamea. Ako je postignuta tražena saglasnost, zaštitni znakovi i logotipi moraju se koristiti tačno 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 štampanim ili izloženim bez odobrenja Oriflamea u pisanom obliku.

- 5.7** Svi Oriflame štampani materijali, video sadržaji, fotografije i dizajn su zaštićeni autorskim pravom i ne smiju se reprodukovati u cijelosti ili djelimično od bilo koga, ni u štampanim materijalima, ni na internetu bez prethodnog pisanog odobrenja Oriflamea. Kada je sadržaj zaštićen autorskim pravima legitimno je koristiti ga uz obavezno pozivanje na Oriflame autorska prava na jasan i vidljiv način.

DODATAK

Nastavak Oriflame Etičkog kodeksa

- 5.8 Oriflame Brend partner ne smije prodavati, preprodavati ili izlagati Oriflame proizvode na bilo kojem prodajnom mjestu, internet trgovini, aukcijskoj platformi kao Ebay 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 (zloupotreba sistema za elektronske 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 sedmično. Te poruke ne mogu biti poslane u ime Oriflamea i puna odgovornost za sadržaj leži na pošiljaocu.
- 5.11 Ni pod kojim okolnostima bilo koja osoba nije ovlaštena za prepakovanje ili bilo kakvu promjenu pakovanja ili etikete proizvoda. Oriflame proizvodi se isporučuju samo u originalnom pakovanju.
- 5.12 Oriflame proizvodi ne uzrokuju štetu ili ozljedu ako se koriste za namijenjenu svrhu i prema uputstvu. Oriflame osigurava garanciju 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 saglasan:
- a) za otkup proizvoda od Brend partnera, moraju se ispoštovati svi sljedeći uslovi da bi Oriflame odobrio povrat:
 - povrat robe mora biti izvršen unutar 12 mjeseci od trenutka kupovine 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 aktuelni. Oriflame proizvodi koji se nalaze u prodaji, uključujući i promotivni materijal, prodajne alate i setove
- Za svrhu ove klauzule (a), trenutno aktuelni Oriflame proizvodi znači da:
- nisu bili korišteni, otvarani ili modifikovani 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 uticati na ugled Oriflamea, Oriflame Brend partner dužan je odmah obavijestiti Oriflame.
- 5.17 Oriflame zadržava pravo proširiti ili na drugi način izmijeniti Nagradni program za Brend partnere, kvalifikacione kriterije, Kodeks i Pravila s trenutačnim efektom.

6. PRAVA I ODGOVORNOSTI ORIFLAME DIREKTORA

Osim ranije navedenih opštih pravila koja se primjenjuju na sve Oriflame Brend partnere, sljedeća se pravila primjenjuju posebno za Direktore i povreda bilo kojeg od tih posebnih pravila rezultirat će direktnim gubitkom

Direktorskog statusa (i viših) i svih temeljnih statusnih privilegija - uključujući i isplatu rabata i bonusa – te čak može dovesti do prestanka članstva.

- 6.1 Kao Direktor (i viša titula) obavezni ste pomagati svoju Ličnu grupu Brend partnera tokom svakog kataloga što uključuje sljedeće:
- a) regrutovanje i kontinuirano razvijanje svoje Lične grupe.
 - b) pomaganje, usmjeravanje i motivisanje članova Lične grupe.
 - c) obavljanje periodičnih sastanaka, treniranje, motivisanje, postavljanje ciljeva i praćenje.
 - d) obučavanje donje strukture Oriflame Brend partnera kako voditi poslovanje na najbolji mogući način.
 - e) održavanje česte komunikacije, informisanje o datumima sastanaka, novostima o proizvodima, treninzima itd.
 - f) učestvovanje na svim seminarima i sastancima u organizaciji Oriflamea.
 - g) provođenje Kodeksa i Pravila, vodeći vlastitim primjerom.
 - h) učestvovanje na poslovnim sastancima s Oriflameom na koji vas je pozvao vaš Country Manager ili Regionalni menadžer prodaje
- 6.2 Direktor (i viša titula) ne može:
- a) zastupati, biti član ili promovisati bilo koju drugu kompaniju društvene prodaje ili direktne prodaje, proizvod ili program.
 - b) učestvovati u promovisanju ili promovisati bilo koji sličan marketinški program.
 - c) promovisati 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 učestvovati 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 Bosne i Hercegovine. Pismeni zahtjev za prenos članstva se mora podnijeti u roku od 3 mjeseca od datuma smrti. U nedostatku takvih zahtjeva, članstvo će biti prekinuto. Pojašnjenja radi, zakonski korisnik članstva mora se složiti i pridržavati se odredbi i uslova Brend partnera.
- 6.5 Direktor (i viša titula) mora poštovati sva dodatna pravila i uputstva koje Oriflame povremeno dostavi u pisanoj formi.

7. PROCEDURA OBRADE 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.

DODATAK

Pravila ponašanja na online platformama

Ova politika pojašnjava na koji način Oriflame Brend partneri mogu oblikovati svoje prisustvo na Internetu, bez ometanja aktivnosti brenda Oriflame ili kršenja zakona, pravila i sporazuma koji se odnose na autorska prava.

1. Opšte odredbe

Oriflame nudi svojim Brend partnerima mogućnost postavljanja Ličnog beauty shopa (LBS), 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 ko 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 promovisali političke stavove ili vjerske ideologije.

Brend partneri ne smiju objavljivati nepristojne, uvredljive, vulgarne, sramotne, pogrdne, prijeteće, 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 registrovati nazive domena koje sadrže riječ "Oriflame". Brend partner također ne može registrovati stranicu/grupu na društvenim mrežama s imenom i slikom koji mogu dovesti potencijalnog Brend partnera, Beauty kupca ili potrošača u zabludu o vjeruju da je stranica službena Oriflame stranica/grupa:

- Naziv grupe i slika kod korištenja stranica/grupa društvenih mreža (npr. Facebook, VKontakte, Instagram) moraju jasno prikazivati da je stranica kreirana od strane pojedinca, npr. "Sarin Oriflame tim" sa Sarinom ličnom 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

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

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

4. Oriflame sadržaj i reference

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

5. Slike

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

- pokretne slike, video materijali itd.: mogu se koristiti putem funkcije dijeljenja ako je ista dostupna. Ova funkcija omogućava automatsko upućivanje na izvornu lokaciju.
- slike modela ili osoba: mogu se koristiti putem funkcije dijeljenja ako je ista dostupna. Ova funkcija omogućava automatsko upućivanje na izvornu lokaciju.
- slike Oriflame proizvoda: mogu se koristiti sa ili bez funkcije dijeljenja, sve dok se izvorna lokacija navodi na vidljiv i nedvosmislen način. (npr. "izvor: www.oriflame.com 2019"). Svi zahtjevi trećih strana koji mogu biti upućeni Oriflameu, bit će preneseni na 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, član 3. U najvećoj mogućoj mjeri preporučujemo Brend partnerima korištenje funkcije dijeljenja koju osigurava Oriflame, da bi se osigurala tačne 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 ovlaštenu oglas od strane Oriflamea, i;
- zabranjeno je koristiti "Oriflame" ili bilo koje pojmove povezane s kolekcijama kao što su "NovAge" ili "Ecollagen" kao ključne riječi.
- zabranjeno je spajati Oriflame proizvode s drugim brendovima, na primjer - promovisati 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 izuzetkom kako je opisano u članu 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 Lični beauty shop.

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

11. Spamming

Spamming – zloupotreba sistema za elektronske poruke sa svrhom masovnog slanja neželjenih poruka – strogo je zabranjeno.

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

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

... poželjno je

Predstaviti se i predstaviti Oriflame kompaniju.

- Objasniti svrhu svog prilaska i vrste proizvoda koje Oriflame nudi.
- Pokušati odgovoriti na svako pitanje na pošten, tačan 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 lična ograničenja potrošača ili potencijalnog Brend partnera (kao što su npr. vrijeme, mjesto, dob, fizičko stanje).
- Prestati sa svim objašnjenjima (i otići) ako se to zatraži od vas.
- Prikupljati i/ili pohranjivati lične podatke potrošača ili potencijalnih Brend partnera kada je to potrebno te osigurati da te podatke obrađujete i štitite u skladu s lokalnim zakonima o zaštiti ličnih podataka.
- Pročitati Pravila o zaštiti ličnih podataka (GDPR) za nezavisne Oriflame Brend partnere da biste saznali sve o prikupljanju i pohranjivanju ličnih podataka potrošača.

Kada god preporučujete Oriflame proizvode:

- Obavijestiti potrošača o tačnoj cijeni proizvoda, uslovima 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 garancijama za Oriflame proizvode, uslugama nakon preporuke i postupcima rješavanja pritužbi.

Kada se predstavljate potencijalnim Brend partnerima:

- Jasno staviti do znanja da uspjeh u preporuci varira od osobe do osobe i najviše ovisi o umijeću preporuke, uloženom vremenu i trudu kao i drugim faktorima.
- osigurati dovoljno informacija da biste im omogućili razumnu procjenu mogućnosti za napredovanje prema Planu uspjeha i zaradu.

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

... nepoželjno je

- Biti nametljiv prema potencijalnim Brend partnerima ili potrošačima i prisiljavati ih na kupovinu ili učlanjenje – u redu je ako oni to ne žele; možda će vam se ipak vratiti ako ostavite ugodan dojam profesionalnosti na njih i ako se odnosite s poštovanjem.
- Prenaglašavati prednosti proizvoda – pošteno i iskreno prenesite svoje iskustvo o proizvodu; uvijek uputite na uputstva o proizvodu i druge informacije koje pruža kompanija

Prenaglašavati činjenice o:

- upotrebi, svojstvima i prednostima Oriflame proizvoda.
- poslovnoj prilici koju Oriflame pruža (u pogledu npr. vremena i lakoće postizanja statusa, očekivanog prihoda na svakom statusu te općenito lakoće i vjerovatnosti uspjeha) i – zapamtite, sve ovisi o vremenu i trudu koje je osoba spremna uložiti kao i o ličnim 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 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 tačnim odgovorom.
- Nepropisno ili bez odobrenja koristiti lične podatke potrošača, Oriflame Brend partnera i/ili potencijalnih Oriflame Beauty kupaca.
- Koristiti poređenja s drugim kompanijama koje se temelje na činjenicama koje se ne mogu provjeriti.
- Nepravедno oštetiti ugled neke druge kompanije ili sistemski privlačiti ili tražiti Brend partnere i Beauty kupce druge kompanije.
- Navoditi osobe na kupovinu robe na temelju izjave da je moguće smanjiti nabavnu cijenu upućivanjem drugih potrošača na vas za slične kupovine.

Oriflame rječnik pojмова Nagradnog programa za Brend partnere

Ovdje možete pronaći
definicije ključnih pojmova koje
koristimo pri objašnjavanju
Oriflame Nagradnog
programa za Brend partnere.

AKTIVNI BREND PARTNER: Brend partner s Ličnim BB u određenom katalogu.

AKTIVNOST: Udio u % Brend partnera i Beauty kupaca koji imaju Lične BB u tekucem 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 nivo Tim bonusa.

BIZNIS VOLUMEN (BV): Novčana vrijednost proizvoda po kataloškoj cijeni umanjena za Cashback od 20%, važeći PDV 17% i druge poreze. Iznos vašeg Timskog bonusa na narudžbe grupe i Direktorski bonusi bit će izračunani kao postotak ukupnog BV. Neki proizvodi imaju smanjen BV ili ga uopšte nemaju, na primjer prodajni alati, pribor i modni dodaci, te se tačne vrijednosti mogu pronaći na Oriflame web stranici.

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

CASHBACK: Kao Brend partner, ostvarujete Cashback na svoje lične 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 tokom kataloga kada je ostvaren, kao i tokom sljedeća 3 puna kataloga, a ističe 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% Tim bonusa na narudžbe vaše grupe. Uvijek zarađujete veći iznos kada uporedite 10% bonusa na neto vrijednost narudžbi vaših direktno sponzorisanih Brend partnera i Beauty kupaca (vaša prva linija) i Grupni bonus od 3-23% na Biznis volumen ukupnih narudžbi vaše grupe.

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

KUPAC: Svaka osoba, bilo da je registrovana u Oriflameu ili ne, koja naručuje Oriflame proizvode i koja pritom djeluje u potpunosti ili uglavnom izvan svoje trgovine, poslovanja 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 kojem nivou 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 Safirni Direktor.

STRUKTURA ISPOD BREND PARTNERA: Svi Brend partneri ispod Brend partnera u njegovoj mreži.

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

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

BREND PARTNERI PRVE LINIJE: Brend partneri koje sami pozovete i direktno sponzorirate.

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

NEAKTIVNI BREND PARTNER ILI BEAUTY KUPCI: Brend partner ili Beauty kupac bez ličnih Bonus bodova (LBB) u određenom katalogu. Brend partner ili Beauty kupac može biti neaktivan 1 (imao LBB u katalogu prije aktuelnog), neaktivan 2 (imao LBB prije dva kataloga), neaktivan 3 (imao LBB prije tri kataloga i koji će biti uklonjen iz registrovanih Brend partnera i Beauty kupci pri zatvaranju tekucćeg kataloga osim ako se ne generišu LBB).

NEZAVISNI ORIFLAME BREND PARTNER: Obično se naziva samo "Brend partner" i predstavlja prvu stepenicu prema Oriflame Nagradnom programu za Brend partnere te definiše sve one čiji je nivo 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 - Safirni Direktor.

NEZAVISNI ORIFLAME MENADŽER: Obično se naziva samo „Menadžer". Ovaj izraz koristi se za sve nivoe 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 nivoe od Menadžer na 12% do najvišeg nivoa Direktora - Dijamantnog Prezident Direktora.

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

NIVO: Brend partneri vaše Lične grupe koji su ispod prve linije dolaze u više nivoa.

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 Nagradnog programa za Beauty kupce bez naknade za registraciju.

MINIMALNA GARANCIJA predstavlja usklađivanje bonusa koje se primjenjuje kada se ne ostvari minimalan iznos Bonus bodova potreban za kvalifikaciju za puni bonus. Usklađivanjem se dio tog bonusa proslijeđuje sljedećem kvalifikovanom za isti bonus. Minimalna garancija 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 17% i druge poreze. Iznos vašeg Tim bonusa na prvu liniju bit će izračunat kao postotak ukupne neto vrijednosti narudžbe.

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

LIČNA GRUPA (LG): Odnosi se na sve Brend partnere i Beauty kupce koji su direktno (prva linija) ili indirektno sponzorisani od strane Brend partnera, ali ne uključuje direktno sponzorisane Brend partnere koji su sami postigli nivo Tim bonusa od 23% i njihove strukture.

POPUST ZA LIČNE NARUDŽBE: Zarađujete 3%-23% popusta na lične narudžbe na Biznis volumen vaših ličnih narudžbi. Pomnožite Biznis volumen vaših ličnih narudžbi (ali do max. 200 BB) s % nivoa vašeg Tim bonusa. Tako dobivate iznos popusta na ličnu narudžbu. Ne obračunava se na lične bodove iznad 200 BB. Popust za ličnu narudžbu vraća se u vaš Oriflame novčanik i koristi se za plaćanje budućih narudžbi. Ukupan popust koji se koristi za jednu narudžbu ne smije preći 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 ličnu narudžbu vrijedi tokom kataloga u kojem je ostvaren, kao i tokom sljedeća 3 puna kataloga i ističe po završetku trećeg kataloga.

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

REGISTROVANI BEAUTY KUPCI I BREND PARTNERI: Svi Beauty kupci i Brend partneri koji imaju lične 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.

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

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

ORIFLAME NAGRADNI PROGRAM ZA BREND PARTNERE

Oriflame Nagradni program za Brend partnere je globalni 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 Nagradnom programu za Brend partnere važećem na vašem tržištu, pogledajte lokalne Opšte uslove 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 nikakve garancije u vezi s bilo kakvim naknadama. Stvarni finansijski rezultati se mogu razlikovati između Oriflame Brend partnera jer ovisе 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 finansijskim prednostima Nagradnog programa za Brend partnere koji vrijede na određenom tržištu, konsultujte se o lokalnim Opštim uslovima 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, konsultujte se o lokalnom Programu konferencija ili kontaktirajte Centar za podršku korisnicima.

LOKALNI PREVODI

Ovaj dokument je izvorno napisan na engleskom jeziku i može biti podlozan lokalnim prevodima. U slučaju da postoje bilo kakva neslaganja između lokalnog prevoda engleske verzije ovog dokumenta i lokalnih Opštih uslova i smjernica i Programa koji vrijede na određenom tržištu, prioritet će imati lokalni Opšti uslovi i smjernice i Programi.

Nagradni program za Brend partnere

USLOVI ZA KVALIFIKACIJU

BRAND PARTNER

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

MENADŽERSKI TIM

- 12% Menadžer**
1 800–2 999 BB u vašoj Ličnoj grupi.
- 15% Menadžer**
3 000–4 999 BB u vašoj Ličnoj grupi.
- 18% Menadžer**
5 000–7 499 BB u vašoj Ličnoj grupi.
- Senior Menadžer**
Najmanje 7 500 BB u vašoj Ličnoj grupi ili jedna ili više direktnih grupa na 23% i Lična grupa s najmanje 3 000 BB.

DIREKTORSKI TIM

- Direktor**
Ostvaren uslov za Senior Menadžera u najmanje 4 od 9 kataloga.
- Senior Direktor**
Najmanje 7 500 BB u Ličnoj 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 Ličnoj grupi u 4 od 9 kataloga.
- Senior Zlatni Direktor**
3 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Ličnoj grupi u 4 od 9 kataloga.
- Safirni Direktor**
4 direktne grupe na 23% i najmanje 3 000 BB u vašoj Ličnoj 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.

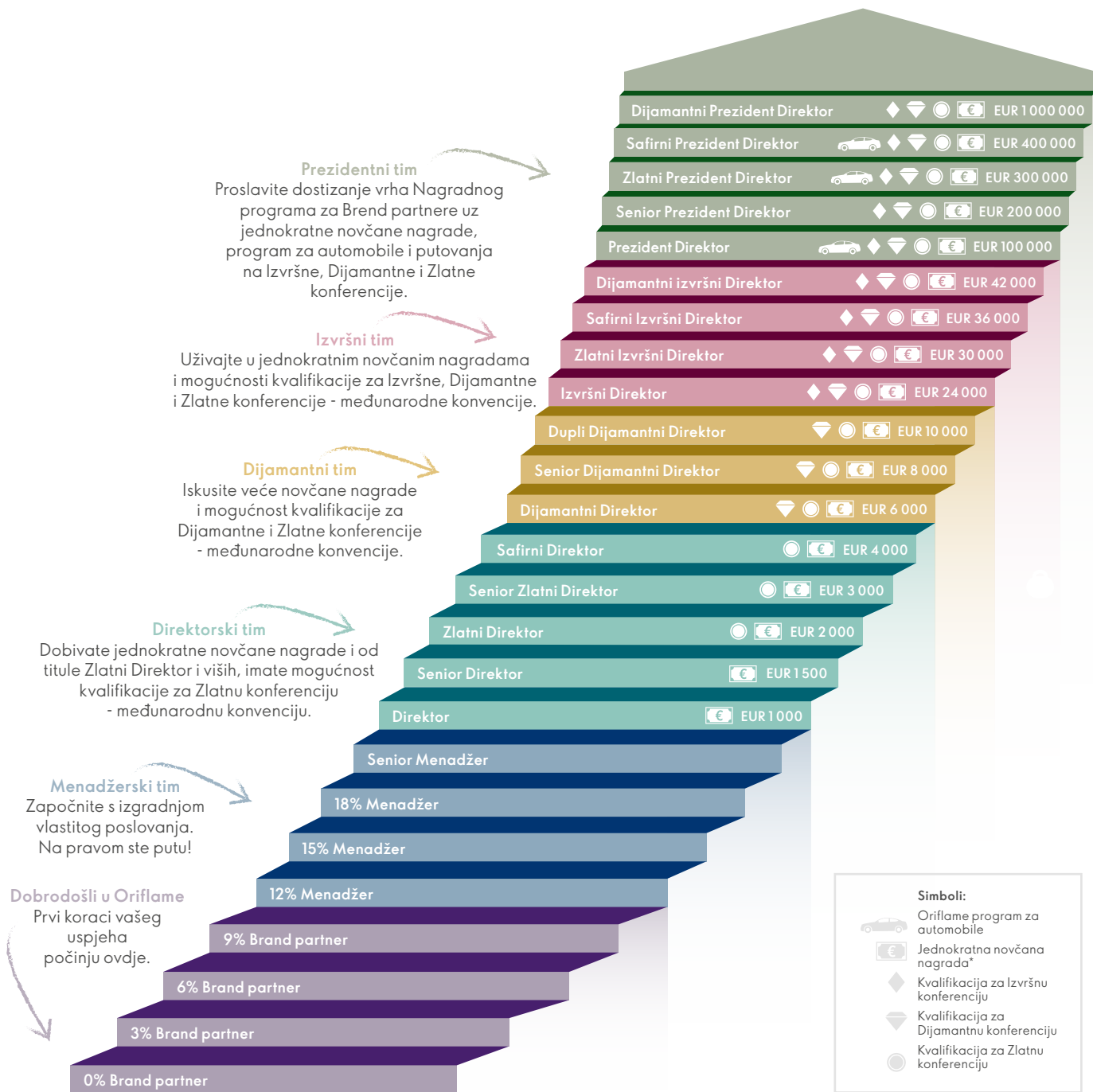
IZVRŠNI TIM

- 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 kvalifikujete za titulu u 4 od 9 kataloga. Drugi dio isplaćuje se kada se ponovo kvalifikujete 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 porodici, tako i prijateljima i poznanicima te im tako pomažete promijeniti njihove živote na bolje.