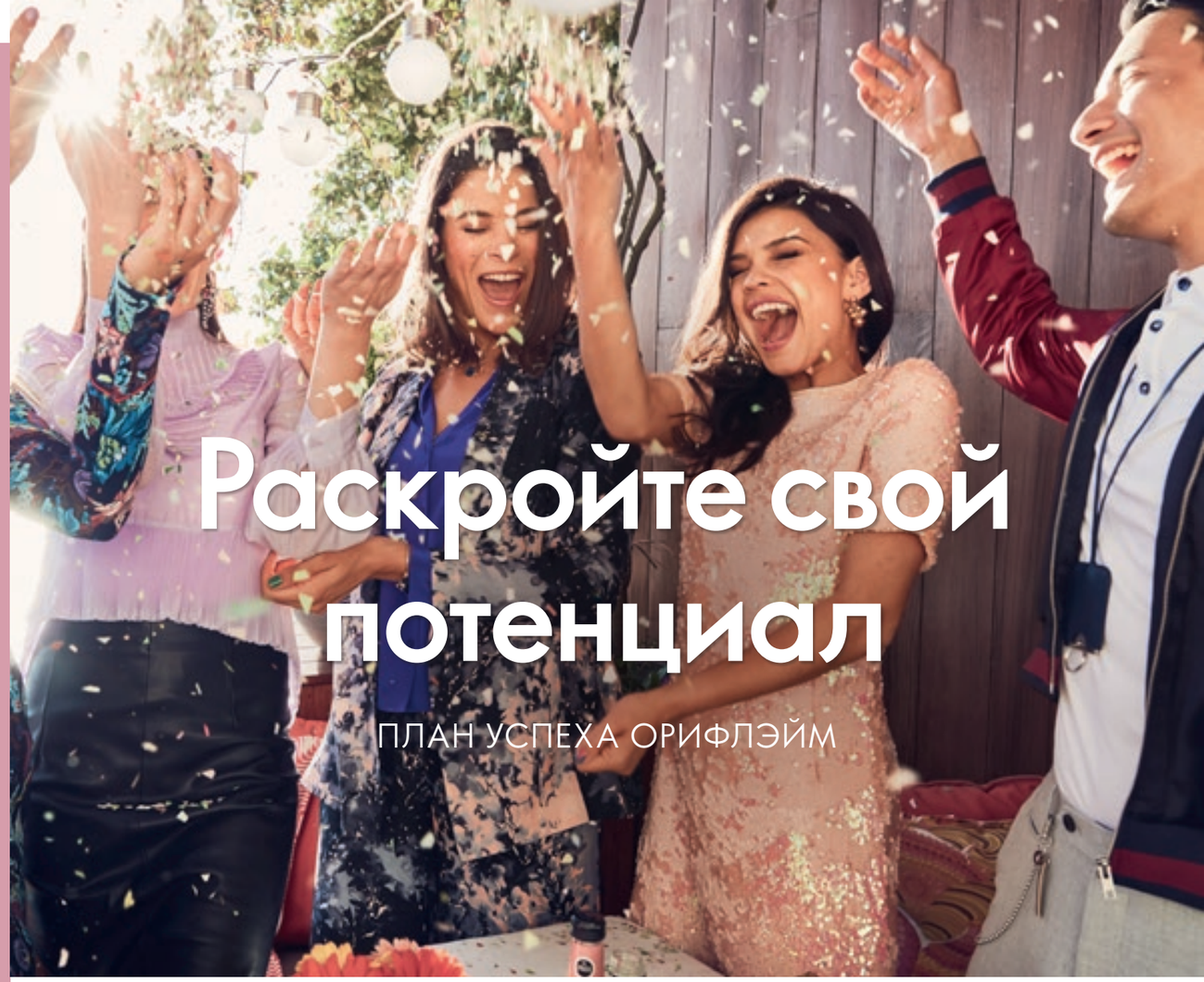


Раскройте свой потенциал

ПЛАН УСПЕХА ОРИФЛЭЙМ

ORIFLAME
SWEDEN

Заявления и примеры, представленные в данном документе, приведены только для ознакомления. Компания Орифлэйм не дает никаких гарантий относительно получения доходов. Фактические финансовые результаты могут варьироваться между независимыми Консультантами Орифлэйм и будут зависеть от таких факторов, как навыки каждого Консультанта, опыт работы, индивидуальные возможности и усилия, затраченное время.

Copyright ©2019 by Oriflame Cosmetics AG.

514383



Часть 1. Это Орифлэйм
Наше шведское происхождение, продукты, культура и философия.
Стр. 4–13



Часть 2. Как зарабатывать с Орифлэйм
Подробно о четырех источниках дохода с Орифлэйм.
Стр. 14–31



Часть 3. Менеджерская команда
Узнайте больше о роли Менеджера в развитии Консультантов и о трех ключевых действиях, которые приведут вас к успеху.
Стр. 32–45



Часть 4. Директорская команда
О создании Ключевой Команды. Виды бонусов по Плану Успеха и как их получить. Изучите условия квалификации на бонус Орифлэйм, а также на Золотой и Сапфировый бонусы.
Стр. 46–63



Часть 5. Бриллиантовая команда
Вдохновляйтесь преимуществами участников Бриллиантовой команды и узнайте, как получить Бриллиантовый и Дважды Бриллиантовый бонусы.
Стр. 64–77



Часть 6. Исполнительная команда
Мир возможностей Исполнительной команды: от единовременных выплат до путешествий по всему миру. Критерии квалификации на получение Исполнительного бонуса.
Стр. 78–89



Часть 7. Президентская команда
Откройте для себя вершину Плана Успеха Орифлэйм.
Стр. 90–99



Глобальный совет Лидеров и Зал Славы
ТОП-15 Лидеров мира Орифлэйм ежегодно получают приглашение на встречу с руководством компании в Стокгольме.
Стр. 100–103



Библиотека знаний Плана Успеха
Справочный раздел. Термины и определения, обзоры, инструменты и тренинги, Этический кодекс, онлайн-правила и другая полезная информация.
Стр. 104–133



Поздравляю!

Вы стали Менеджером и начали строить свой бизнес с Орифлэйм.

Теперь вы – часть мирового сообщества Орифлэйм, и я хотел бы лично поздравить вас и поблагодарить за проделанную работу, которая привела вас к этому результату.

Мы родом из Швеции, и у нас особый взгляд на красоту. Для нас красота — это не только то, как вы выглядите, но и ваш образ жизни, ваши чувства и поступки. Отличное самочувствие, сияющая кожа, свобода самовыражения и великолепное настроение — все это часть образа жизни Консультанта Орифлэйм. И, естественно, это основа ведения нашего бизнеса.

Вы держите в руках План Успеха Орифлэйм — руководство к вашему Плану Успеха. В этом издании вы найдете большое количество информации, которую необходимо знать, чтобы преуспеть в роли Менеджера, построить стабильный бизнес и достигнуть новых высот — тех, о которых вы мечтаете. Все зависит только от вас. На своем пути в Орифлэйм вы сможете ощутить преимущества Плана Успеха с самых первых шагов. И чем дальше вы будете развивать свой бизнес и достигать новых званий, тем больше преимуществ откроется перед вами и вашими близкими.

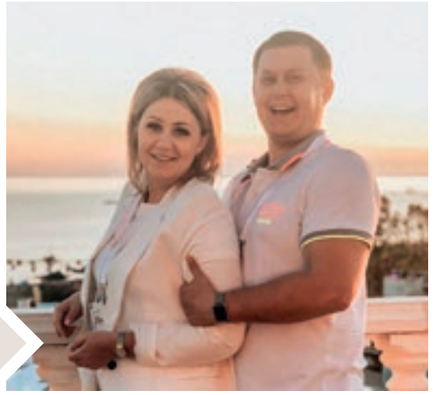
И помните: мы всегда рядом, чтобы поддерживать вас и чествовать ваши достижения. Давайте вместе отправимся в это путешествие навстречу успеху, и пусть каждый шаг к нему приносит удовольствие!

Magnus Brännström

Магнус Брэннстром
Генеральный директор (CEO)
и Президент Орифлэйм

«В Орифлэйм можно исполнить абсолютно все наши мечты, а у нас их много».

Ольга и Андрей Поповы
Золотой Директор и Директор, Россия



«Из-за фантастических возможностей развития бизнеса онлайн. А еще мне нравится жить по своему собственному графику».

Милан Матис
Менеджер, Словакия



Почему вы присоединились к Орифлэйм?



«Это возможность развития собственного бизнеса без инвестиций! Получаем удовольствие от постоянного личностного роста, путешествий, стиля жизни с Орифлэйм».

Екатерина и Виталий Косицыны
Дважды Бриллиантовые Директора, Россия



«Я пришла в Орифлэйм студенткой, мне был нужен дополнительный доход. Я даже представить не могла, что встречу бизнес-партнера на всю жизнь».

Катаржина Холодовска
Старший Золотой Директор, Польша

Часть 1

Наша история

Мы любим красоту, наш бизнес и, самое главное, людей, которые приходят в Орифлэйм, – таких, как вы, которые начинают свой бизнес, меняют свою жизнь и следуют за своими мечтами!

Красота. Создано Швецией

Мы родом из Швеции, и у нас особый взгляд на красоту. Для нас красота – это не только то, как вы выглядите, но и ваш образ жизни, ваши чувства и поступки. Красота – это забота о здоровье, уход за кожей, самовыражение и воплощение мечты. Красота – это уверенность в себе. Это жизненный баланс, гармония внешнего и внутреннего, которая помогает справляться с трудностями, развиваться и добиваться успеха.

...здоровый образ жизни

Вы хорошо выглядите, когда хорошо себя чувствуете, а для этого вам нужно правильно питаться, сохранять активность, общаться и получать удовольствие от жизни. Именно поэтому мы создаем продукты для красоты и здоровья, которые исполняют наши обещания. Мы также думаем, что, делая маленькие шаги каждый день, можно изменить жизнь к лучшему.

...красивая кожа

Мы считаем, что здоровая и сияющая кожа – это то, чего может достичь каждый. Именно поэтому мы ищем и отбираем лучшие натуральные ингредиенты и усиливаем их воздействие с помощью самых современных достижений науки. Каков результат? Безопасные и эффективные линейки по уходу за всеми типами кожи и для любых потребностей.

...самовыражение

Мы ценим индивидуальность и красоту каждого человека и хотим помочь вам выразить себя так, как вы хотите. Вот почему наши продукты следуют последним тенденциям и созданы для любого стиля и бюджета. Потому что истинной красотой никогда нельзя просто владеть, ее нужно беречь и делиться с каждым.





БОЛЕЕ
3 МЛН
Консультантов в более чем 60 странах мира рекомендуют и продают бьюти- и Вэлнэс-продукты Орифлэйм



№1
косметическая компания прямых продаж в Европе



ОСНОВАНА В
1967 ГОДУ
в Швеции братьями аф Йокниками, и уже более полувека мы строим компанию прямых продаж в сфере красоты



БОЛЕЕ
100
ученых работают над созданием инновационных косметических средств



Уникальная бьюти-компания на рынке

Начав с маленького офиса в центре Стокгольма и добившись статуса глобальной косметической компании, представленной более чем в 60 странах, модель прямых продаж Орифлэйм набирает популярность, и на сегодняшний день мы являемся одной из крупнейших европейских косметических компаний, которая занимается прямыми продажами.

Все началось в 1967 году, когда два брата Йонас и Роберт аф Йокники вместе со своим другом Бенгтом Хельстеном основали компанию и начали производить косметические продукты высшего качества, вдохновленные шведской природой, доступные по цене и подходящие каждому.

Роберт и Йонас аф Йокники питали любовь и уважение к природе, что стало частью нашего наследия с самого первого дня – мы были одной из первых компаний прямых продаж, которая разработала продукты на основе ингредиентов, полученных непосредственно от природы.

Сегодня мы продолжаем использовать растительные компоненты в соответствии с самыми современными научными исследованиями, создавая безопасные продукты на основе экологичных и этичных ингредиентов. Как компания мы глубоко привержены сохранению природного баланса и уменьшению вредного воздействия на окружающую среду.

В основе прямых продаж лежит сила личных взаимоотношений и рекомендаций. Мы верим в то, что необходимо разделять прибыль с людьми, которые нас рекомендуют, и уже более 50 лет мы вдохновляем людей со всего мира на воплощение их мечты и построение собственного бизнеса.

Единство, Дух и Страсть

С самого начала сообщество Орифлэйм строится на наших главных ценностях: Единстве, Духе и Страсти. Мы уверены, что люди, которые работают вместе и разделяют одни и те же цели, могут достичь больших результатов. Наше сообщество состоит из сильных духом людей, которых объединяет страстное желание изменить к лучшему как свою жизнь, так и жизнь других.

Вместе мы можем изменить мир к лучшему

В нашем бизнесе мы высоко ценим социальную ответственность перед нашими клиентами, Консультантами и поставщиками.

Мы также верим, что распространение социальной ответственности за пределы нашей непосредственной сферы деятельности в виде помощи самым незащищенным членам общества – детям и молодым женщинам – даст им возможность воплотить свои мечты в реальность.

Для достижения максимальной эффективности мы объединили все свои социальные проекты в Благотворительный фонд **Орифлэйм.** Орифлэйм также является сооснователем Международного детского **фонда – организации**, которая помогает нуждающимся детям во всем мире.

ORIFLAME FOUNDATION
EMPOWERING CHILDREN

Зарабатывайте сегодня и воплощайте свои мечты завтра

Мы считаем, что открытие собственного бизнеса должно быть доступно каждому. Наши бизнес-возможности предлагают вам предпринимательство с низким уровнем риска и даже больше: за небольшую регистрационную плату вы можете начать свой собственный бизнес, зарабатывать деньги с первого же дня и стать частью нашего глобального сообщества.

Вы сами решаете, какое место займет бьюти-бизнес в вашей жизни, и вы выбираете, хотите ли вы быть заняты частично или полный рабочий день, а мы поможем, предлагая инструменты и обучение, которые необходимы для достижения успеха!









Бесплатное обучение

Поскольку мы родом из Швеции, мы верим, что обучение должно быть доступно каждому, поэтому вы можете развиваться как личность и профессионал. **С Академией** Орифлэйм вы получаете знания о красоте и здоровом образе жизни и развиваете лидерские качества как онлайн, так и на обычных тренингах.

Стимулирующие программы

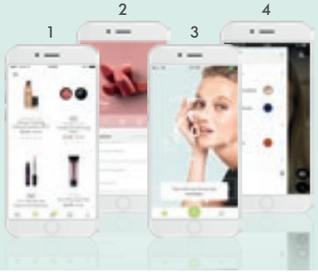
Начните свой бизнес и развивайте свою структуру при поддержке наших мотивационных программ **и** денежных **премий.**



Инновационные продукты

Поскольку мы родом из Швеции, мы верим в ответственную красоту и в **безопасные и эффективные продукты,** вдохновленные природой и созданные на научной основе.

Мы разрабатываем инновационные **технологии для** производства широкого ассортимента высококачественных продуктов для красоты и здоровья, которые подходят каждому, независимо от уровня дохода и личного стиля. Все наши продукты представлены как в наших **красочных печатных каталогах, так и онлайн.**



Приложения Орифлэйм

1. Oriflame App
2. Business App
3. Skin Expert App
4. Makeup Wizard App





Онлайн-инструменты

Мы предоставляем вам собственный онлайн-офис, чтобы вы могли **вести свой бизнес со смартфона и** работать из любой точки мира. Используйте наши приложения, в том числе **Oriflame App** и **Бизнес-приложения** для управления и отслеживания роста вашего бизнеса. Наши **приложения для ухода за** кожей и макияжа помогут вам давать профессиональные бьюти-консультации, повысить доверие ваших клиентов и увеличить продажи!

Являясь независимым Консультантом Орифлэйм, управляйте своим личным **онлайн-магазином**, ссылку на который вы можете получить на нашем сайте. Вместе с приложениями это отличный способ интегрировать печатный каталог и онлайн-продажи.



Посмотрите мир с нами

По мере развития вашего бизнеса вы сможете квалифицироваться на международные поездки и посетить **конференции Орифлэйм**. Это прекрасная возможность путешествовать с Орифлэйм в самые экзотические страны, жить в первоклассных отелях и принимать участие в уникальных мероприятиях.

Общайтесь с Лидерами-единомышленниками со всех уголков мира и отмечайте свои достижения и успехи других Лидеров. Заведите новых друзей и узнайте истории, которые вдохновят вас поднять свой бизнес на еще большие высоты!

Станьте частью мирового сообщества

Будучи Лидером, вы являетесь ключевым игроком в нашей мировой команде – мы являемся международным сообществом дружных и веселых людей со всего мира.

Что нас всех объединяет, так это страсть к красоте, бизнесу и к переменам. Знакомьтесь с новыми людьми, посещайте мероприятия и тренинги Орифлэйм вместе, делитесь советами по красоте и чествуйте свои достижения.









Мы всегда рядом

Более 50 лет мы направляем и поддерживаем Консультантов и Лидеров, поэтому вы можете быть уверены, что находитесь в надежных руках – с нами и нашими независимыми Лидерами. Мы будем помогать вам на каждом этапе развития вашего бизнеса и пути к вашей мечты.

Теперь давайте рассмотрим различные способы заработка с Орифлэйм!

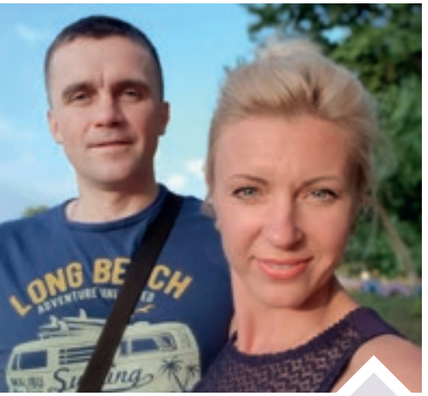
«Когда люди из моей команды выходят на сцену для награждения и я могу поаплодировать им».

Марселина Костшицка
Бриллиантовый Директор, Польша



«Лучший момент, когда после работы с командой мы собираемся в загородном доме всей семьей, потому что когда-то наши мечты и возможности Орифлэйм сделали нас Бриллиантовыми Директорами и привели в этот дом».

Ирина и Антон Долженко, Дважды Бриллиантовые Директора, Россия

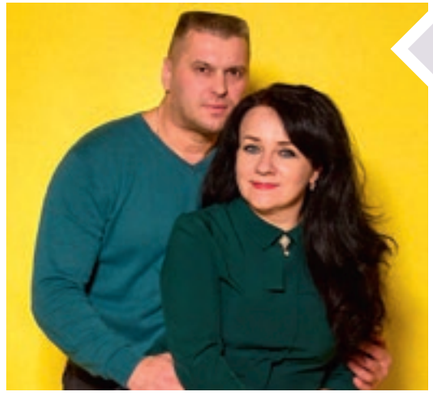


Ваши любимые моменты с Орифлэйм?



«Каждый раз, когда мы на мероприятиях видим людей, награждаемых за их успех, нам очевидно, что главная ценность в Орифлэйм — это люди!»

Ирина и Ярослав Тукало
Бриллиантовые Директора, Украина



«На Банкет Директоров 2012 года мы привезли 56 человек— это был драйв, слезы радости и яркие эмоции! Чувство, что возможно все и для всех, навсегда поселилось в наших сердцах».

Ирина и Дмитрий Кулешовы
Бриллиантовые Директора, Россия

Часть 2

Как зарабатывать с Орифлэйм

Узнайте об основных возможностях Орифлэйм и четырех способах заработка



Зарабатывайте сегодня и стройте бизнес для завтрашнего дня

Перед тем как детально рассмотреть возможности развития с Орифлэйм, давайте узнаем о четырех различных видах дохода с компанией.

1. Немедленная прибыль

Это то, что вы зарабатываете, продавая продукты.

2. Объемная Скидка

Вы зарабатываете Объемную Скидку со своих личных продаж и продаж своей Персональной Группы.

3. Бонусы

Вы получаете вознаграждение за развитие Лидеров и помощь им на их пути к успеху.

Премии за новые звания

Вы будете получать единовременную денежную премию каждый раз по закрытии нового звания по Плану Успеха, начиная с уровня Директора.

Расчеты

Как Независимый Консультант Орифлэйм вы будете видеть свой фактический заработок в своем аккаунте на сайте oriflame.ru после ввода логина и пароля. Расчеты производятся автоматически, что означает, что вам никогда не придется рассчитывать что-то самостоятельно – если вы не хотите этого делать.

Примеры в этой части и последующих призваны проиллюстрировать, как рассчитывается ваш заработок. Помните, что фактический доход и продажи могут варьироваться у разных Независимых Консультантов Орифлэйм и будут зависеть от таких факторов, как навыки каждого Консультанта, опыт работы, индивидуальный потенциал, приложенные усилия и затраченное время.





1. Немедленная прибыль

Вы получаете разницу между ценой продукта для потребителей (ПЦ – ее вы видите в каталоге или онлайн-магазине) и ценой для Консультанта (ДЦ – ценой, которую вы платите за продукт).

Рекомендуйте и продавайте продукты

Когда вы становитесь Консультантом, то знакомитесь с нашими продуктами и миром косметики и красоты, а также используете личные отзывы, чтобы рекомендовать продукты своим родственникам, друзьям, коллегам и знакомым.

Мы предлагаем вам множество инструментов, которые помогут увеличить продажи, – это каталог Орифлэйм, тренинги Академии Красоты и наши многочисленные онлайн-инструменты. Вы также можете открыть свой личный интернет-магазин в рамках программы «Онлайн-партнер Орифлэйм», где ваши клиенты могут размещать заказы 24/7, а все продажи будут зачтены как ваши персональные. «Онлайн-партнер Орифлэйм» – это готовое решение для онлайн-продаж под брендом Орифлэйм, которое для вас будет абсолютно бесплатным.

Расчет немедленной прибыли

Существует два способа расчета немедленной прибыли. Вы можете либо вычесть цену продукта для Консультанта из цены для клиента, либо умножить цену клиента на 20%. Примеры справа демонстрируют оба метода.

Пример – продажа одного продукта

Вы продаете один дневной крем NovAge Ecollagen Wrinkle Power.



Цена для клиента : 1590 руб.
Цена для Консультанта: 1272 руб.

Немедленная прибыль:
1590 - 1272 = **318 руб.**

или: 1590 x 0,20 (20%) ≈ **318 руб.**

Пример – продажа набора

Вы продаете один набор NovAge Ecollagen Wrinkle Power.



Цена для клиента: 5649 руб.
Цена для Консультанта: 4519 руб.

Немедленная прибыль:
5649 - 4519 = **1130 руб.**

или: 5649 x 0,20 (20%) = **1130 руб.**

Представьте, если вы продаете 4 набора за каталожный период, то ваша немедленная прибыль вырастет до **4520 руб.**



Продажа наборов

*Набор средств по уходу за кожей **предлагает клиентам** комплексное решение для красоты, здоровья и великолепной кожи. Наборы также приносят на **20% больше Баллов Бонуса**, и их продажа помогает вам зарабатывать еще больше.*

2. Объемная Скидка

Когда вы приглашаете людей стать Консультантами Орифлэйм, продавать продукты и зарабатывать, ваш доход также возрастает.

Вы можете получить **Объемную Скидку (ОС)** от 3% до 22% от объема личных покупок и объема покупок вашей Персональной Группы.

Ваша Объемная Скидка складывается из трех частей.

1 Баллы Бонуса

Баллы Бонуса (ББ) присваиваются каждому продукту Орифлэйм в зависимости от его стоимости. Более дорогие продукты и наборы имеют больше Баллов Бонуса.

Баллы Бонуса за ваши личные продажи и продажи Персональной Группы* суммируются в течение каждого каталожного периода. Общее количество Баллов Бонуса определяет Объемную Скидку, которая вам доступна в конце каждого периода действия каталога.

Баллы Бонуса конвертируются в уровень Объемной Скидки в соответствии с представленной ниже таблицей.

Таблица расчета Баллов Бонуса

Баллы Бонуса	Объемная Скидка
7 500+	22%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
150 – 449	3%
0 – 149	0%

** Ваша Персональная Группа включает всех спонсируемых вами Консультантов и Консультантов, которых спонсируют они, но не Консультантов, кто сам достиг уровня Объемной Скидки 22% и их групп.*

2 Объемная Скидка

Уровень Объемной Скидки – процент, который вы получаете за личные продажи и продажи Персональной Группы.

С ваших личных продаж вы получаете полную Объемную Скидку. С продаж вашей Персональной Группы вы получаете разницу между вашим уровнем ОС и уровнем Объемной Скидки Консультантов вашего первого уровня**.

Здесь отображена разница между уровнем вашей Объемной Скидки и вашим первым уровнем.

Вы	Первый уровень	Разница
12%	1 200 ББ = 9%	12% - 9% = 3%
	400 ББ = 3%	12% - 3% = 9%
	650 ББ = 6%	12% - 6% = 6%

*** Консультанты, чьим спонсором вы являетесь – Консультанты вашего первого уровня. Консультанты под вашим первым уровнем отражаются следующими уровнями. Таким образом, Консультанты, спонсируемые вашим первым уровнем, – ваш второй уровень, а спонсоры из вашего второго уровня спонсируют Консультантов вашего третьего уровня и так далее.*

3 Объем Продаж

Объем Продаж (ОП) – специальная цена для Консультантов по прайс-листу (ДЦ) за вычетом налогов (НДС). От Объема Продаж рассчитывается Объемная Скидка Консультанта.

Пример: расчет Объема Продаж набора NovAge Ecollagen Wrinkle Power.

Продукт	Объем Продаж
	**4519 руб. (Цена для Консультанта), деленная на 1,2 (20% НДС) = 3766 руб.** Объем Продаж за Набор NovAge Ecollagen Wrinkle Power = **3766 руб.**

Рост доходов благодаря Объемной Скидке

Ниже представлено три примера, которые показывают, как можно увеличить Объемную Скидку за счет личных продаж и продаж Персональной Группы.

Во всех примерах отношение ББ к ОП указано как
1 ББ = 35,3 руб., НДС составляет 20%.

Как рассчитать Объемную Скидку

1. Начните с подсчета количества Баллов Бонуса за личные продажи.
2. Определите общее количество Баллов Бонуса Персональной Группы, добавив свои Баллы к Баллам Бонуса Консультантов вашей Персональной Группы. Используйте таблицу расчета Баллов Бонуса, чтобы определить уровень своей Объемной Скидки.
3. Умножьте свой уровень Объемной Скидки на личный Объем Продаж. Это Объемная Скидка, которую вы заработали благодаря личным продажам.
4. Затем возьмите Баллы Бонуса каждого Консультанта вашего первого уровня и их Персональных Групп и используйте таблицу, чтобы перевести Баллы Бонуса в уровень Объемной Скидки за результат каждого Консультанта первого уровня.
5. Вычтите уровень Объемной Скидки каждого Консультанта первого уровня из вашего уровня Объемной Скидки. Разница заключается в уровне Объемной Скидки за результат, который вы заработаете на Объеме Продаж Консультантов первого уровня. Умножьте это на Объем Продаж Консультантов первого уровня и их Персональных Групп.
6. Объемная Скидка за личный и групповой Объем Продаж вместе равняются вашей Объемной Скидке.

Баллы Бонуса конвертируются в уровень Объемной Скидки в соответствии с представленной ниже таблицей.

Баллы Бонуса	Объемная Скидка
7 500+	22%
5 000 – 7 499	18%
3 000 – 4 999	15%
1 800 – 2 999	12%
900 – 1 799	9%
450 – 899	6%
150 – 449	3%
0 – 149	0%

ПРИМЕР 1

Доход – 1378 руб.

Этот пример показывает, как приглашение пятерых человек стать Консультантами и обучение их продажам продукции позволит увеличить ваш доход.

Здесь представлены результаты каждого нового Консультанта с Объемом Продаж на **100 Баллов Бонуса.** А вы сами выполняете продажи на **150 Баллов Бонуса**.

Пошаговые расчеты	Вы	Ваш 1-й уровень	Разница	Объем Продаж	Объемная Скидка
1 Вы продаете на **150 Баллов Бонуса.**		4		5	
2 Общие Баллы Бонуса Группы – это: **150** (ваши Баллы Бонуса) **+ 500** (Баллы Бонуса вашей Персональной Группы) **= 650 Баллов Бонуса**, конвертируемые в уровень Объемной Скидки – **6%.**	1 150 ББ	100 ББ = 0%	6% x	3530 =	212
3 Умножаем ваш уровень Объемной Скидки на ваш личный Объем Продаж: **6% x 5295 = 318 руб.**	2 650 ББ = 6%	100 ББ = 0%	6% x	3530 =	212
4 **100 Баллов Бонуса** вашего первого уровня конвертируются в уровень Объемной Скидки – **0%.**	3 6% x 5295 = 318 руб.	100 ББ = 0%	6% x	3530 =	212
5 Разница между уровнем вашей ОС и вашим первым уровнем: **6% - 0% = 6%**, то есть, ваш доход 6% от их Объема Продаж, **6% x 3530 x 5 = 1060 руб.**		100 ББ = 0%	6% x	3530 =	212
6 Объедините Объемную Скидку за личные и групповые продажи для получения общего дохода от Объемной Скидки: **318 + 1060 = 1378 руб.**		100 ББ = 0%	6% x	3530 =	212
		Итого = 5 x 100 = 500 ББ		Итого = 5 x 212 = 1060	

6 Общий доход от Объемной Скидки: 318 + 1060 = 1378 руб.

ПРИМЕР 2

Доход – 10324 руб.

Научите Консультантов тому, что делаете сами, в том числе самостоятельно рекрутировать. Расскажите о преимуществах спонсорства и покажите своим примером, как нужно рекрутировать новичков.
Здесь мы видим, как каждый из пяти Консультантов первого уровня пригласил пять человек и научил их продавать на **100 Баллов Бонуса** в течение каждого периода действия каталога. Ваш Объем Продаж по-прежнему равен **150 Баллов Бонуса**.

Пошаговые расчеты	Вы	Ваш 1-й уровень	2-й уровень	Разница	Объем Продаж	Объемная Скидка
1 Ваши продажи = **150 Баллов Бонуса**.					5	
2 Общее количество Баллов Бонуса – это: **150** (ваши Баллы Бонуса) **+ 3000** (Баллы Бонуса вашей ПГ) **= 3 150 Баллов Бонуса**, конвертируемые в уровень ОС – **15%**.	1 150 ББ	4 600 ББ = 6%	5	9%	x 21180 руб. =	1906
3 Умножаем ваш уровень Объемной Скидки на ваш личный Объем Продаж: **15% x 5295 = 794 руб.**	2 3 150 ББ = 15%	600 ББ = 6%	5	9%	x 21180 руб. =	1906
4 **600 Баллов Бонуса** вашего первого уровня конвертируются в уровень Объемной Скидки – **6%**.	3 15% x 5295 = 794 руб.	600 ББ = 6%	5	9%	x 21180 руб. =	1906
5 Разница между вашим уровнем ОС и вашим первым уровнем: **15% - 6% = 9%**, то есть ваш доход – 9% от Объема Продаж каждой ветви* групп в вашей Персональной Группе, **9% x 21180 x 5 = 9530 руб**.		600 ББ = 6%	5	9%	x 21180 руб. =	1906
6 Объедините Объемную Скидку за личные и групповые продажи для получения общего дохода от **Объемной Скидки: 794 + 9530 = 10324**		600 ББ = 6%	5	9%	x 21180 руб. =	1906
		5 x 600 = 3 000 ББ			Итого = 5 x 1906 = 9530	

6 **Общий доход от Объемной Скидки: 794 + 9530 = 10324 руб.**

***Ветвь состоит из Консультантов первого уровня и Консультантов, чьими спонсорами они являются. Всякий раз, когда вы становитесь спонсором нового Консультанта, образуется новая ветвь, расширяя структуру. Когда Консультанты вашей первой линии регистрируют новых Консультантов, ваша структура растет вглубь.*

ПРИМЕР 3

Доход – 39465 руб.

Продолжайте обучать своих Консультантов создавать и развивать свои Персональные Группы. Чем больше Консультантов, сделавших заказы в вашей Персональной Группе, тем выше продажи всей группы.
Ниже пример расчетов, когда все Консультанты вашей Персональной Группы делают заказы на **100 Баллов Бонуса**. Ваш Объем Продаж по-прежнему равен **150 Баллов Бонуса**.

Пошаговые расчеты	Вы	Ваш 1-й уровень	2-й уровень	3-й уровень	Разница	Объем Продаж	Объемная Скидка
1 Ваши продажи = **150 Баллов Бонуса**.						5	
2 Общее количество Баллов Бонуса – это: **150** (ваши Баллы Бонуса) **+ 15 500** (Баллы Бонуса вашей ПГ) **= 15 650 Баллов Бонуса**, конвертируемые в уровень **ОС** – 22%.	1 150 ББ	4 3 100 ББ = 15%	5	25	7%	x 109430 =	7660
3 Умножаем ваш уровень Объемной Скидки на ваш личный Объем Продаж: **22% x 5295 = 1165 руб.**	2 15 650 ББ = 22%	3 100 ББ = 15%	5	25	7%	x 109430 =	7660
4 **3 100 Баллов** Бонуса вашего первого уровня конвертируются в уровень Объемной Скидки **15%.**	3 22% x 5295 = 1165	3 100 ББ = 15%	5	25	7%	x 109430 =	7660
5 Разница между вашим уровнем ОС и вашим первым уровнем: **22% - 15% = 7%**, то есть ваш доход – 7% от Объема Продаж каждой ветви вашей Персональной Группы, **7% x 109 430 x 5 = 38 300 руб**.		3 100 ББ = 15%	5	25	7%	x 109430 =	7660
6 Объедините Объемную Скидку за личные и групповые продажи для получения общего дохода от Объемной Скидки: **1165 + 38 300 = 39465 руб.**		3 100 ББ = 15%	5	25	7%	x 109430 =	7660
		5 x 3 100 = 15 500 ББ				Итого = 5 x 7660 = 38300	

6 **Общий доход от Объемной Скидки: 1165 + 38300 = 39465 руб.**

3. Бонусы

Бонусы – это вознаграждение за сопровождение, обучение и развитие ваших Консультантов до самостоятельных Лидеров уровня 22%.

В Плане Успеха вы найдете шесть видов бонусов. Количество бонусов, на которые вы можете претендовать, зависит от числа отделившихся 22%-х групп в вашем первом уровне.

На первый взгляд размер каждого бонуса в процентах может показаться незначительным. Но помните: бонусы начисляются с групп всей вашей организации*, и итоговая сумма может получиться весьма значительной.

** Организация – все Консультанты вашей структуры, включая отделившиеся 22%-е группы.*

Зарабатывайте на развитии отделившихся 22%-х групп

Когда Консультанты вашего 1-го уровня достигают уровня 22%, они и их Консультанты покидают вашу Персональную Группу и становятся самостоятельной отделившейся 22%-й группой. Теперь вы как спонсор не можете получать с них Объемную Скидку, но начинаете претендовать на получение бонусов.

Ваша цель – помочь как можно большему числу Консультантов первого уровня достичь уровня Объемной Скидки 22%.

Изучите таблицу ниже и узнайте больше о бонусах в следующих частях Плана Успеха.

Бонусы Орифлэйм

Бонус	Необходимое количество отделившихся 22%-х групп первого уровня	С каких групп начисляется бонус
Бонус Орифлэйм 5%	1	С отделившихся 22%-х групп 1-го уровня и ниже до группы с Объемом Продаж Старшего Менеджера
Золотой бонус 2%	2	С отделившихся 22%-х групп 2-го уровня и ниже до групп 1-го уровня получателя Золотого бонуса
Сапфировый бонус 0,5%	4	С отделившихся 22%-х групп 3-го уровня и ниже до групп 2-го уровня получателя Сапфирового бонуса
Бриллиантовый бонус 0,25%	6	С отделившихся 22%-х групп 4-го уровня и ниже до групп 3-го уровня получателя Бриллиантового бонуса
Дважды Бриллиантовый бонус 0,125%	10	С отделившихся 22%-х групп 5-го уровня и ниже до групп 4-го уровня получателя Дважды Бриллиантового бонуса
Исполнительный бонус 0,0625%	12	С отделившихся 22%-х групп 6-го уровня и ниже до групп 5-го уровня получателя Исполнительного бонуса

Вы











4. Премии за новые звания

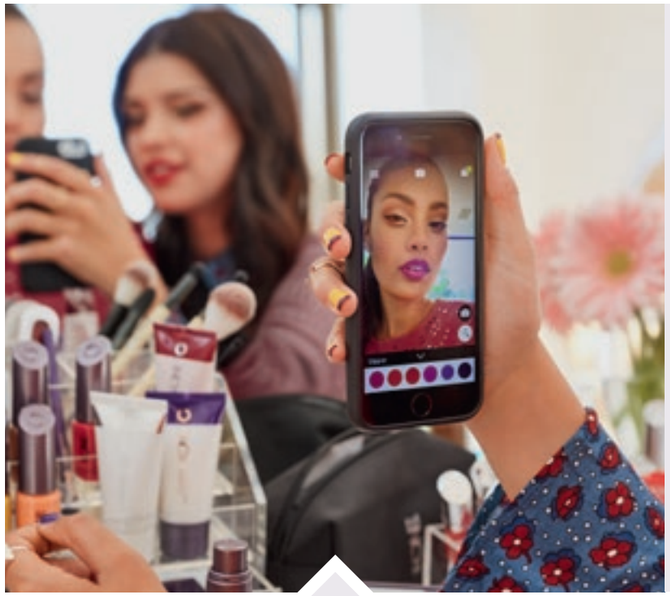
Каждый раз, когда вы достигаете нового звания в Плане Успеха, вы получаете единовременную выплату: начиная со 100 000 руб. (Директор) до 100 000 000 руб. (Бриллиантовый Президент). В следующих частях вы подробнее узнаете о квалификациях и критериях для каждого звания.

Инструменты успеха

Наши инструменты и тренинги разработаны таким образом, чтобы помочь вам на каждом шаге вашего профессионального пути в Орифлэйм.

Мы постоянно отслеживаем актуальность всех инструментов, обновляем их и создаем новые. Так что вы всегда легко (и главное – бесплатно) сможете поддерживать и развивать свои навыки.

Полный перечень инструментов и тренингов вы найдете на стр. 116.



Рекомендация продукции

У нас есть множество инструментов для успешных продаж: от каталога, презентаций и онлайн-каталога до вашего личного интернет-магазина.

Бизнес-планирование

Мы обеспечим вас профессиональными инструментами, которые помогут вам планировать, контролировать и развивать свой бизнес.





Рекрутирование

С инструментами Орифлэйм легко приглашать и регистрировать новых Консультантов. Начиная со Списка имен – самого полезного инструмента для рекрутирования, вы сможете добиться результатов и расти уверенно по Лестнице Успеха.



Онлайн-обучение

Наши онлайн-тренинги помогут развиваться быстрее – в любое время, в любом месте.

Короткие интерактивные курсы адаптированы под мобильные устройства. В них есть все: от грамотной работы с клиентом до советов по созданию контента для социальных сетей.

Академия Орифлэйм

Академия Орифлэйм – это комплекс тренингов, разработанный на основе опыта наших Лидеров.

Она включает в себя те методы и инструменты, которые помогут развить необходимые навыки и двигаться к новым званиям по Плану Успеха.



На пути к успеху

Сотрудничество с Орифлэйм – это намного больше, чем просто работа. Это удовольствие от того дела, которым вы занимаетесь.
Достигая новых высот, вы получаете возможность завести новые знакомства на потрясающих мероприятиях компании, насладиться признанием и посетить удивительные страны мира в рамках международных конференций.

«Это награждения и возможность поехать на свою первую международную конференцию с командой друзей».

Дениза Филагова
Менеджер, Словакия



«Уровень Менеджера в Орифлэйм — это зарождение свободы! Первое путешествие, признание, окружение успешных людей, первые шаги к независимости и становление тебя как личности».

Оксана Трубникова
Менеджер, Россия



Какие возможности появляются у Лидеров после выхода на уровень Менеджера Орифлэйм?



«Это лидерское развитие и возможность путешествовать. Понимание, что можешь жить той жизнью, какой хочешь сам».

Анастасия Туркану
Менеджер, Молдова



«Это возможность строить успешную карьеру с международной компанией и оставаться заботливой мамой и женой благодаря свободному графику».

Ольга Аджаева
Старший Менеджер, Россия

Часть 3

Менеджерская команда

Спонсирование Консультантов и развитие своего бизнеса.



Помогайте своим Консультантам и достигайте успеха вместе

Менеджерский уровень – это важный шаг в карьере с Орифлэйм, когда вы переходите от работы в одиночку к спонсированию других и помощи им в достижении их целей.

Вы помогаете своим новым Консультантам начать работу, обучаете и поддерживаете их, а также вдохновляете на достижение более высоких целей. Но важно самому подавать пример и продолжать действовать, поддерживать продажи и рекрутировать новичков. Все, что делаете вы – от продаж до приглашений и рекрутинга, – должны дуплицировать ваши Консультанты. Ведь когда они достигают успеха, вы тоже поднимаетесь на новую ступень.

Всегда помните, что спонсор и вышестоящий Директор готовы поддержать вас в роли независимого Менеджера Орифлэйм точно так же, как и сотрудники компании.

Преимущества звания Менеджера

У Менеджера Орифлэйм появляются новые преимущества. Помимо увеличения потенциального заработка, вы можете встречаться и общаться с коллегами и получать всю необходимую поддержку, посещать тренинги, чтобы освоить новые профессиональные навыки. Это поможет вам продолжать добиваться успеха и достигать еще больших результатов.

Что вы получаете:
- чествование на сцене, где вы будете праздновать достижение нового звания. Вы получите сертификат и эксклюзивный значок Менеджера;
- право посещать уникальные тренинги, такие как «Школа Менеджера» и «Экспрессом к мечте», которые призваны помочь вам углубить свои бизнес-знания и развиваться в качестве предпринимателя и Менеджера;
- квалификация для участия в Менеджерских семинарах и конференциях, а также вступление в другие лидерские программы, доступные в вашем регионе.

Менеджер 12%

Условия квалификации:
1800–2999 Баллов Бонуса в Персональной Группе

Преимущества:
- награждение значком

Менеджер 15%

Условия квалификации:
3000–4999 Баллов Бонуса в Персональной Группе

Преимущества:
- награждение значком

Менеджер 18%

Условия квалификации:
5000–7499 Баллов Бонуса в Персональной Группе

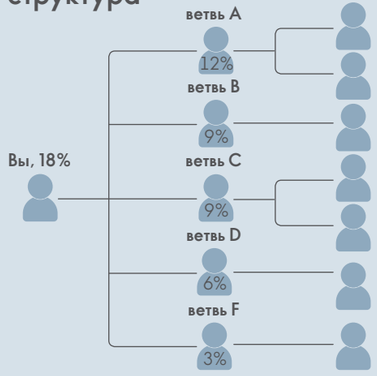
Преимущества:
- награждение значком

Старший Менеджер

Не менее 7500 Баллов Бонуса в Персональной Группе; или одна 22%-я отделившаяся группа в первой линии и не менее 3000 ББ в Персональной Группе; или две и более 22%-х отделившихся групп в первом уровне.

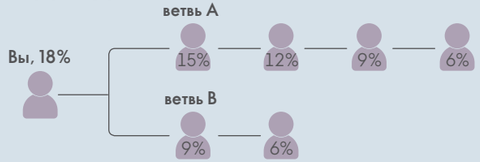
Вот примеры, как можно добиться своих целей:
1 Балл Бонуса = 35,3 руб. Объема Продаж.

Пример 1: Сбалансированная структура



Всего Баллов Бонуса:
200 (вы) + 1 800 (ветвь A) + 1 000 (ветвь B) + 1 000 (ветвь C) + 600 (ветвь D) + 400 (ветвь E) = 5 000 ББ.
Ваша Объемная Скидка составляет 18%.
Объемная скидка дает вам следующий заработок:
35,3 x (18% x 200 + (18-12)% x 1 800 + (18-9)% x 1 000 + (18-9)% x 1 000 + (18-6)% x 600 + (18-3)% x 400) = 35,3 x (36 + 108 + 90 + 90 + 72 + 60) = 16 097 руб.

Пример 2: Несбалансированная структура



Всего Баллов Бонуса:
200 (вы) + 3 500 (ветвь A) + 1 300 (ветвь B) = 5 000 ББ.
Ваша Объемная Скидка составляет 18%.
Объемная скидка дает вам следующий заработок:
35,3 x (18% x 200 + (18-15)% x 3 500 + (18-9)% x 1 300 = 35,3 x (36 + 105 + 117) = 9 107 руб.

Зарабатывайте как Менеджер

Когда вы становитесь независимым Менеджером Орифлэйм, ваш заработок больше не зависит исключительно от немедленной прибыли, которую вы получаете от личных продаж.

Теперь вы можете получать Объемную Скидку (ОС) от 3% до 22% в зависимости от продаж вашей Персональной Группы.

Важно знать, что структура вашей Персональной Группы будет влиять на размер вашей ОС. Чтобы получить максимальную ОС, убедитесь, что продажи равномерно распределены по нескольким ветвям вашей Персональной Группы. Избегайте зависимости только от одной ветви.

Развивайте сбалансированную структуру

Примеры показывают, как сбалансированность структуры может повлиять на ваш заработок.

В примере 2, хотя у вас и больше Баллов Бонуса, чем в примере 1, вы зарабатываете меньше. Это связано с **тем, что ветвь C достигла того же уровня, что и вы –** 9%, и вы не заработаете ничего от ветви C, поскольку разница между уровнями составит 0%.

Три ключевые активности успешных Менеджеров

1. Приглашайте и рекрутируйте
2. Отслеживайте и активируйте
3. Создавайте и развивайте Ключевую Команду

Узнайте больше об этих активностях на следующих страницах.

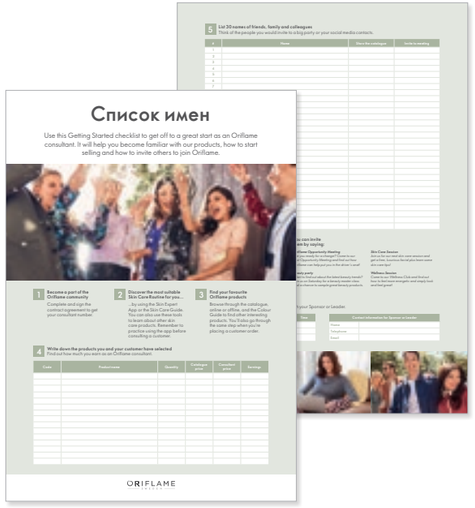
1

Ключевые активности успешных Менеджеров

Приглашайте и рекрутируйте

Развитие отличных навыков приглашения и рекрутирования – это основа успеха и то, что поможет расти вашему бизнесу.





- Постоянно пополняйте свой собственный Список имен и просите новых Консультантов создавать такие **списки уже** во время проведения тренинга «Успешный старт». Обучите своих Консультантов начинать с записной книжки в мобильных телефонах, с социальных сетей и рекомендаций друзей. Призывайте их регулярно задаваться вопросом: «Я знаю кого-то, кто хотел бы увидеть новые продукты Орифлэйм и узнать о доступных возможностях заработка?».

- Разговаривайте об Орифлэйм минимум с 3 новыми людьми каждый день. Можно больше, но никак не меньше. Расскажите им о компании, продуктах и бизнес-возможностях. Сделайте разговор с тремя людьми в день целью для всей вашей структуры, научив своих бизнес-партнеров делать то же самое. Помните, вы – образец для подражания, и если вы приглашаете людей каждый день, то ваши Консультанты делают так же.

- Проводите встречу «Возможности Орифлэйм» (ВВО) 2-3 раза в неделю. Важно проводить их на регулярной основе, чтобы Консультанты знали, когда и куда приглашать своих гостей. Проводите тренинг «Успешный старт» в конце каждой ВВО. Мотивируйте новичков к активности – размещению их первого заказа и обязательно приглашайте их на следующую встречу или тренинг.

Совет для проведения ВВО и укрепления вашей Ключевой Команды

Вовлекайте членов своей Ключевой Команды в проведение ВВО. Вы можете пригласить их провести часть презентации, подготовить представление продуктов или рассказать свою Историю Успеха. Это отличная возможность делиться практическими навыками и обучать свою команду тому, как проводить встречи самостоятельно. Подробнее о работе с Ключевой Командой читайте на стр. 42.



2

Ключевые активности успешных Менеджеров

Отслеживание и активация Консультантов

Очень важно, чтобы ваши Консультанты оставались активными и размещали заказы в каждом каталожном периоде.

- Оставайтесь всегда на связи со своими Консультантами – интересуйтесь, как у них обстоят дела с продажами и рекрутированием. Давайте им ссылки на новинки и спецпредложения и приглашайте на мероприятия и тренинги.
- Пообщайтесь с каждым Консультантом, который не разместил заказ в последнем каталожном периоде. Расскажите о выгодных предложениях и специальных программах, а также пригласите его присоединиться к вашему групповому чату в соцсети.
- Продвигайте модули онлайн-обучения, которые помогут вашим Консультантам развить навыки продаж и рекрутирования.
- Создайте групповой чат в социальных сетях. Используйте группы для чествования достижений ваших Консультантов, таких как размещение первого заказа, активное рекрутирование и закрытие новых званий. Вы также можете делиться Историями Успеха, чтобы поддерживать высокую мотивацию, или публиковать интересную информацию о продуктах и спецпредложениях. Рассмотрите возможность создания групповых чатов для клиентов.

3

Ключевые активности успешных Менеджеров

Создание и развитие Ключевой Команды

Ключевая Команда состоит минимум из 5 Консультантов, которые решили глубже изучить возможности зарабатывать и хотят стать Лидерами.



Командная работа проходит веселее и эффективнее. Опыт показывает, что использование концепции Ключевой Команды для развития Лидеров поможет вам быстрее **расти,** поэтому так важно приложить усилия в этом направлении.

Чтобы сформировать свою Ключевую Команду, расскажите Консультантам о своих планах и **пригласите в команду всех, кто заинтересован в развитии и хочет стать ее частью**. Объясните преимущества совместной работы и совместного роста, такие как приглашение и рекрутирование командой, посещение специальных тренингов и участие в мероприятиях для Ключевых Команд. И, что не менее важно, обеспечение взаимной поддержки и оказание помощи друг другу в достижении индивидуальных целей.

Важно **знать, что членом Ключевой Команды может быть Консультант любого уровня в вашей Персональной Группе**, а не только из **первой** уровня.

Каждая Ключевая Команда определяет свои собственные правила и обязанности. Вы должны обсудить и установить их вместе на общей встрече и убедиться, что каждый участник согласен с ними. Их задача – сделать **действия и обязанности ясными,** чтобы все члены команды работали вместе для достижения одной и той же цели – продолжать расти и добиваться успеха.

Не забывайте подавать пример и выполнять действия, которые вы обсудили с вашей Ключевой Командой. Это подготовит ее членов к тому, чтобы со временем возглавить свои собственные команды и дуплицировать все основные действия, которые вы выполняли в качестве Менеджера.

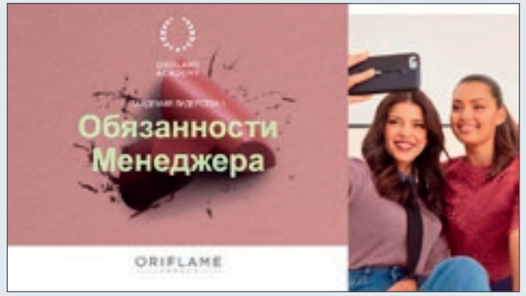
О чем следует думать, когда вы возглавляете Ключевую Команду

- Поделитесь своим видением, целями и обязательствами.
- Обучите свою Ключевую Команду навыкам, необходимым для роста бизнеса, таким как приглашение, рекрутирование, спонсирование и проведение презентаций.
- Проводите командные активности по приглашению и рекрутированию, делегируя задачи членам вашей Ключевой Команды.
- Совместно ставьте краткосрочные и долгосрочные цели и следите за результатами и прогрессом.
- Чествуйте достижения. Члены вашей Ключевой Команды являются ее частью, потому что они хотят расти и преуспевать с Орифлэйм, и каждое достижение стоит отмечать!

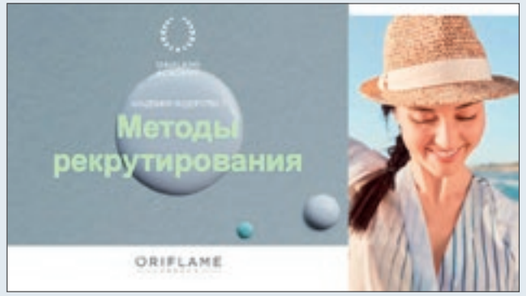
Пройдите обучение на тренинге «Школа Менеджера»

И узнайте, как развивать свой бизнес и оттачивать навыки Менеджера.

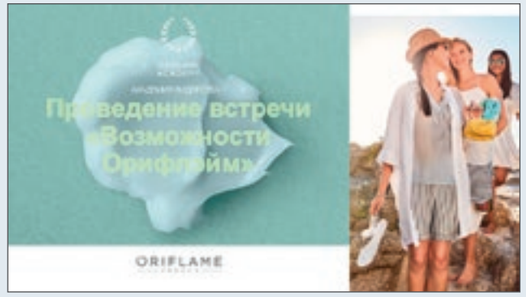
Обязанности Менеджера



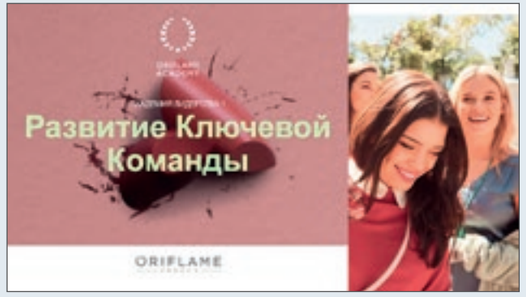
Методы рекрутирования



Проведение встречи «Возможности Орифлэйм»



Развитие Ключевой Команды



Двигайтесь вперед

Продолжайте фокусироваться на вашей Ключевой Команде и продемонстрируйте бизнес-партнерам преимущества рекрутирования и создания собственной команды. Когда они также станут во главе своих команд, ваша структура будет расти намного быстрее, а вы будете еще ближе к новым званиям.

«Хороший Лидер обладает целой системой качеств и ценностей, им может стать не каждый, но любой может развить в себе лидерские качества, ведь Лидерами не рождаются, ими становятся!»

Светлана Найденова
Старший Золотой Директор, Россия



«Директор становится Лидером в тот момент, когда начинает думать не о своем результате, а о результате своих партнеров, берет на себя ответственность за людей».

Елена Минеева
Золотой Директор, Россия



Как вы думаете, что делает Директора хорошим Лидером?



«Лидер должен подавать пример. Я вдохновляю свою команду позитивной энергией и подчеркиваю, как важно никогда не сдаваться».

Ренгтангпу Сейло
Директор, Индия



«Настоящий Лидер не только преданный и заслуживающий доверия, активен и креативен, но и сострадательный, понимающий и открытый».

Елена Петручик
Директор, Беларусь

ЧАСТЬ 4

Директорская команда

Поднимите свой бизнес на новый уровень!

Звание Директора – новая ступень на пути к успеху



Вхождение в Директорскую команду отмечено целым рядом важных изменений. Теперь для вас доступны все способы получения вознаграждения: немедленная прибыль, Объемная Скидка, бонусы и единовременные премии за достижение звания. Вы впервые получаете приглашение на Банкет Директоров и Директорские семинары. У вас есть возможность участвовать в международных конференциях.

Все это происходит, пока вы наслаждаетесь работой с другими людьми, вдохновляя их стать Лидерами и мотивируя делать все возможное и достигать более высоких целей.

Звания в Директорской команде

Директор

Условия квалификации:
Не менее 7500 Баллов Бонуса в Персональной Группе или не менее 3000 Баллов Бонуса в Персональной Группе и одна 22%-я группа в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов или две и более 22%-е группы в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 100 000 руб. денежная премия за закрытие нового звания
- серебряный значок
- приглашение на двоих на Банкет Директоров (за закрытие нового звания, в дальнейшем применяются условия для переквалификации)
- бонусы*

Старший Директор

Условия квалификации:
Не менее 7500 Баллов Бонуса в Персональной Группе и одна 22%-я группа в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 150 000 руб. денежная премия за закрытие нового звания
- серебряный значок с гравировкой
- приглашение на двоих на Банкет Директоров (за закрытие нового звания, в дальнейшем применяются условия для переквалификации)
- бонусы*

Золотой Директор

Условия квалификации:
Две 22%-е группы в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 200 000 руб. денежная премия за закрытие нового звания
- золотой значок
- приглашение на двоих на Банкет Директоров (за закрытие нового звания, в дальнейшем применяются условия для переквалификации)
- возможность квалифицироваться на международную Золотую конференцию
- бонусы*

Старший Золотой Директор

Условия квалификации:
Три 22%-е группы в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 300 000 руб. денежная премия за закрытие нового звания
- золотой значок с гравировкой
- приглашение на двоих на Банкет Директоров (за закрытие нового звания, в дальнейшем применяются условия для переквалификации)
- возможность квалифицироваться на международную Золотую конференцию
- бонусы*

Сапфировый Директор

Условия квалификации:
Четыре 22%-е группы в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 400 000 руб. денежная премия за закрытие нового звания
- золотой значок с сапфиром
- приглашение на двоих на Банкет Директоров (за закрытие нового звания, в дальнейшем применяются условия для переквалификации)
- возможность квалифицироваться на международную Золотую конференцию
- бонусы*

** Бонусы не зависят от того, в каком звании вы находитесь. Они определяются количеством 22%-х отделившихся групп в вашем первом уровне и в вашей глубине. Читайте подробнее на стр. 52 и 108–113.*





















Преимущества звания Директора

В качестве независимого Директора Орифлэйм вы не только начинаете получать более высокие доходы по мере роста вашего бизнеса – у вас также будет возможность путешествовать по всему миру и получать денежные вознаграждения.

Что вы получаете:

- поздравления на сцене и уникальные значки для каждого нового звания, начиная с Директорской команды;
- единовременная денежная премия – от 100 000 до 400 000 рублей – по закрытию каждого нового звания в Директорской команде;
- возможность квалифицироваться на ежегодную международную Золотую конференцию;
- возможность пройти тренинги «Академии Лидерства 2 и 3», а также программы обучения, доступные в вашем регионе;
- возможность присоединиться к региональным мероприятиям и конференциям;
- возможность получать бонусы в зависимости от количества 22%-х отделившихся групп в вашем первом уровне и в вашей глубине.

Зарабатывайте как Директор

Теперь вы имеете право использовать все четыре возможности дохода по Плану Успеха Орифлэйм – вы можете получать немедленную прибыль, Объемную Скидку, бонусы и премии за закрытие новых званий.

Бонусы будут составлять наиболее значительную часть вашего дохода, начиная со звания Директора и выше, поэтому важно понять, что такое бонусы Орифлэйм и как вы можете использовать их для максимизации своего заработка.

Бонусы

В Директорской команде вы можете получать три вида бонусов – 5% бонус Орифлэйм, 2% Золотой бонус и 0,5% Сапфировый бонус. Бонус, на который вы претендуете, определяется количеством 22%-х отделившихся групп в вашем первом уровне, (а не званием, в котором вы находитесь) и 22%-ми группами в глубине.

Как вы уже узнали из части 2, когда Консультант из вашего первого уровня становится Менеджером 22%, его структура отделяется от вашей Персональной Группы и становится вашей 22%-й отделившейся группой. В этот момент вы перестаете получать Объемную Скидку с объема продаж группы этого Консультанта и начинаете зарабатывать бонусы, также основанные на объеме продаж группы такого Консультанта.

Бонусы и ваша структура

5% бонус Орифлэйм вы получаете с вашего первого уровня, а все остальные бонусы, начиная с 2% Золотого бонуса, вы получаете с глубины: со второго уровня и ниже до тех пор, пока не появится группа, спонсор которой получает подобный бонус с групп более низкого уровня.

Минимальная гарантированная выплата

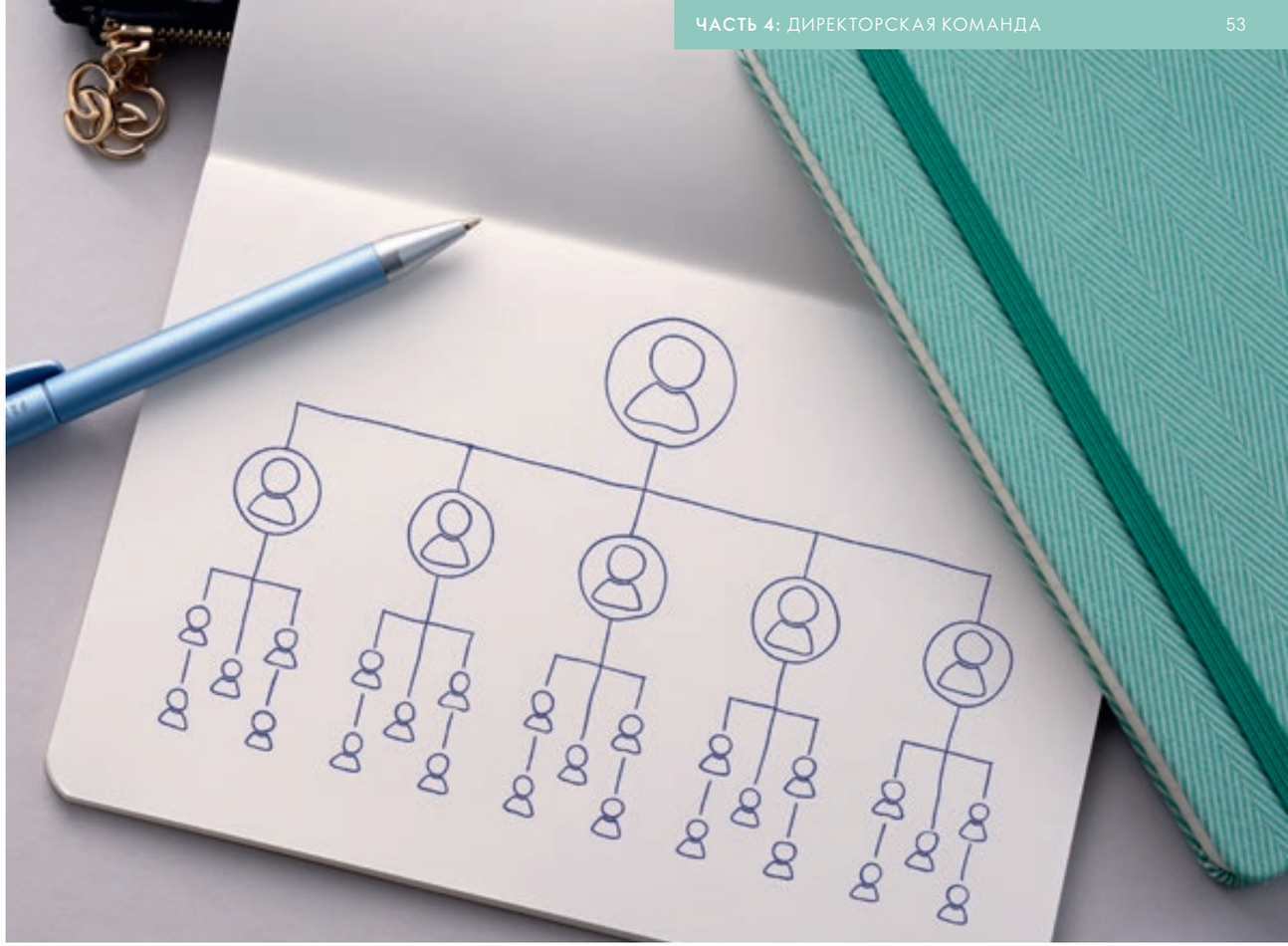
Правило минимальной гарантированной выплаты – это корректировка бонусов и способ обеспечить справедливым вознаграждением всех участников структуры за их усилия по спонсированию Консультантов и оказанию им помощи в становлении Лидерами.

Когда минимальный объем Баллов Бонуса, необходимый для получения полного бонуса, не обеспечивается получателем бонуса, выполняется корректировка, которая распределяет часть этого бонуса предыдущему квалифицировавшемуся на тот же бонус.

На примере 5% бонуса Орифлэйм, если у вас есть:

- 7 500 ББ и более объем продаж в вашей Персональной Группе, то вы получаете бонус полностью;
- 3 000–7 499 ББ объем продаж в вашей Персональной Группе обеспечивают вам часть бонуса, а другая его часть уходит вышестоящему получателю такого же бонуса;
- 2 999 ББ и менее объем продаж в вашей Персональной Группе – вы не получаете бонус.

Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты для всех бонусов, см. стр. 112.



Существует три основных правила для квалификации на бонусы.

У вас должно быть минимум:

- ***одна 22%-я отделившаяся** группа в первом уровне;*
- ***200 ББ ваших** личных продаж;*
- ***3000 ББ объем** продаж в вашей Персональной Группе*.*

**Если у вас есть минимум две 22%-е группы в вашем первом уровне, то необходимость поддерживать объем продаж в ПГ вас не касается, однако правило минимальной гарантированной выплаты продолжает действовать.*

Критерии начисления бонуса:

Личные продажи: минимум 200 ББ

Объем продаж Персональной Группы: минимум 3 000 ББ

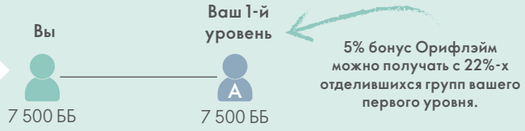
22%-х отделившихся групп в первом уровне: 1

Минимальная гарантированная выплата: чтобы получать бонус полностью, объем продаж вашей Персональной Группы должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса. Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты, см. стр. 52.

5% бонус Орифлэйм

5% бонус Орифлэйм составляет 5% от объема продаж всех ваших 22%-х отделившихся групп в первом уровне.

Вот примеры, как можно добиться своих целей:
1 Балл Бонуса = 35,3 руб. ОП.



У вас есть одна 22%-я отделившаяся группа в первом уровне, в примере она обозначена как ветвь A. Вы получаете 5% бонус Орифлэйм с объема продаж ветви A.

Ваш 5% бонус Орифлэйм составляет:
5% x 7500 x 35,3 = 13 238 руб.

Критерии начисления бонуса:

Личные продажи: минимум 200 ББ

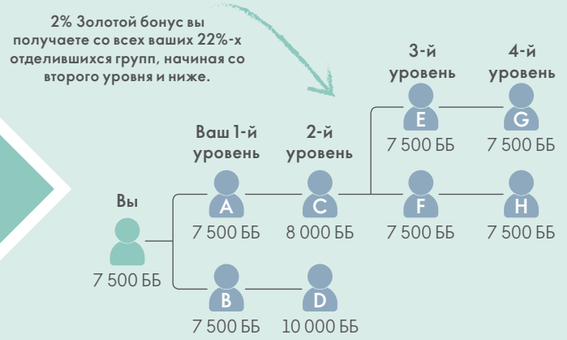
Объем продаж Персональной Группы: требований нет

22%-х отделившихся групп в первом уровне: 2

Минимальная гарантированная выплата: чтобы получать бонус полностью, объем продаж вашей Персональной Группы должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса. Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты, см. стр. 52.

2% Золотой бонус

2% Золотой бонус составляет 2% от объема продаж всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная со второго уровня и ниже. Вы перестаете получать Золотой бонус с ваших групп в глубине, когда с этих групп уже кто-то из вашей структуры получает такой же бонус.



Вы можете получить 2% Золотой бонус с ветвей C, D, E и F. Вы не получаете Золотой бонус с ветвей G и H, потому что этот бонус не может быть выплачен дважды с одного и того же объема продаж, а Лидер ветви C уже квалифицировался на получение Золотого бонуса с ветвей G и H.

Ваш 2% Золотой бонус составляет:
2% x (8 000 + 10 000 + 7500 + 7500) x 35,3 = 23 298 руб.

Заметка: *Вы также получаете 5% бонус Орифлэйм (26 475 руб.), и в этом примере вы получаете общий доход от бонусов: 26 475 + 23 298 = 49 773 руб.*

Критерии начисления бонуса:

Личные продажи: минимум 200 ББ

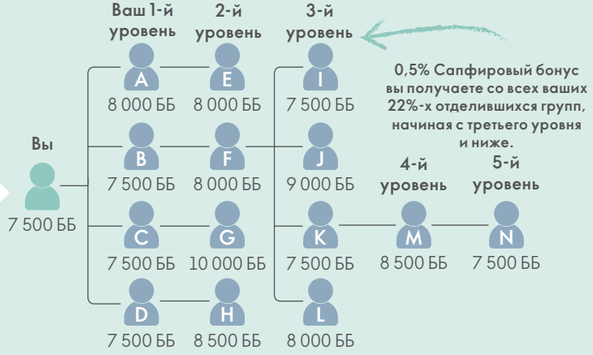
Объем продаж Персональной Группы: требований нет

22%-х отделившихся групп в первом уровне: 4

Минимальная гарантированная выплата: чтобы получать бонус полностью, объем продаж вашей Персональной Группы должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус не полностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса. Чтобы узнать подробнее, как работает правило минимальной гарантированной выплаты, см. стр. 52.

0,5% Сапфировый бонус

0,5% Сапфировый бонус составляет 0,5% от объема продаж всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная с третьего уровня и ниже. Вы перестаете получать Сапфировый бонус с ваших групп в глубине, когда с этих групп уже кто-то из вашей структуры получает такой же бонус.



Вы получаете Сапфировый бонус с объема продаж ветвей I, J, K, L и M. Вам не начисляется бонус с ветви N, так как Лидер ветви F также квалифицировался на получение Сапфирового бонуса и получает его с ветви N.

Ваш 0,5% Сапфировый бонус составляет:
0,5% x (7500 + 9000 + 7500 + 8000 + 8500) x 35,3 = 7148 руб.

Заметка: *Вы также получаете 5% бонус Орифлэйм (53 833 руб.) и 2% Золотой бонус (46 949 руб.), и в этом примере вы получаете общий доход от бонусов: 53 833 + 46 949 + 7148 = 107 930 руб.*

Три ключевые активности успешных Директоров

1. Приглашение и рекрутирование
2. Поддержание активности в своей команде
3. Развитие своей Ключевой Команды и Менеджеров

1

Ключевые активности успешных Директоров

Приглашение и рекрутирование

Рекрутирование – основа успешного бизнеса, оно должно стать вашей главной целью. Продолжайте сами приглашать новых Консультантов и планируйте активности по приглашению и рекрутированию вместе со своей Ключевой Командой.

Встреча «Возможности Орифлэйм» в групповом и индивидуальном формате – один из ключевых инструментов для рекрутирования.

Конкретные действия

- Помните, что вы являетесь примером для своих Консультантов – пусть рекрутирование станет ежедневной привычкой для вас и вашей команды.
- Свяжитесь с вашими Менеджерами, чтобы убедиться, что они дуплицируют ваши действия, регулярно занимаясь приглашением и рекрутированием новых Консультантов вместе со своими Ключевыми Командами.
- Работайте с вашей Ключевой Командой, чтобы установить цели по рекрутированию для каждого каталожного периода, обсудите планы действий и поддержите их рекрутинговые встречи.
- Напоминайте спонсорам и Лидерам проводить тренинг «Успешный старт» для их новичков после каждой рекрутинговой встречи, а также используйте «Стартовую программу» и программу «90 дней успеха».

Ключевые активности успешных Директоров

2

Поддержание активности в своей команде

Мероприятия, встречи и тренинги – отличные способы поддерживать активность Консультантов и мотивировать их, они имеют важное значение для успеха вашего бизнеса.
Показывайте на своем примере, как проводить мероприятия, и делайте акцент на их дуплицируемом формате.
Большинство Консультантов приходят в Орифлэйм без специальных навыков и знаний в сфере продаж, поэтому вам как Директору важно определить потребности ваших Консультантов в новых знаниях.

Проводите на регулярной основе в своей Персональной Группе

Встречи, посвященные запуску новых каталогов
Офлайн- и онлайн-встречи на первой и последней неделе каталожного периода. Используйте их, чтобы рассказать о новинках, программах и спецпредложениях, а также чтобы отметить достижения Консультантов.

Тренинги
Убедитесь, что все ваши Консультанты прошли продуктовые и бизнес-тренинги, которые необходимы им для продвижения и успешной карьеры с Орифлэйм.

Бьюти- и Вэлнэс-мероприятия
Проводите мероприятия для своих Консультантов и их клиентов и используйте их для запуска новых продуктов, продвижения комплексного ухода за кожей и Вэлнэс-программ для хорошего самочувствия, выявляйте постоянных клиентов и лояльных Консультантов.

Групповые чаты
Создавайте чаты или закрытые группы в соцсетях, чтобы делиться информацией, релевантной для различных групп Консультантов. Например, можно создать группу «Все для успешного старта» для новичков.



Совет – привлекайте своих Менеджеров к проведению всех мероприятий…

…это отличная возможность для них потренировать навыки и обучаться в процессе деятельности. Обсудите план мероприятия и делегируйте задачи: встречу гостей, подготовку списка награждаемых и подарков, участие в презентации новых продуктов или возможностей Орифлэйм, Истории Успеха или проведение части тренинга.



Ключевые активности успешных Директоров

3 Развитие своей Ключевой Команды и Менеджеров

Продолжайте расширять свою Ключевую Команду, привлекая новых Консультантов, которые, по вашему мнению, обладают потенциалом и понимают, сколько времени и усилий требуется для достижения цели. Вы уже знаете, как сформировать и руководить Ключевой Командой, – теперь ваша роль заключается в том, чтобы быть Менеджером для Менеджеров и растить новых Директоров.

Конкретные действия

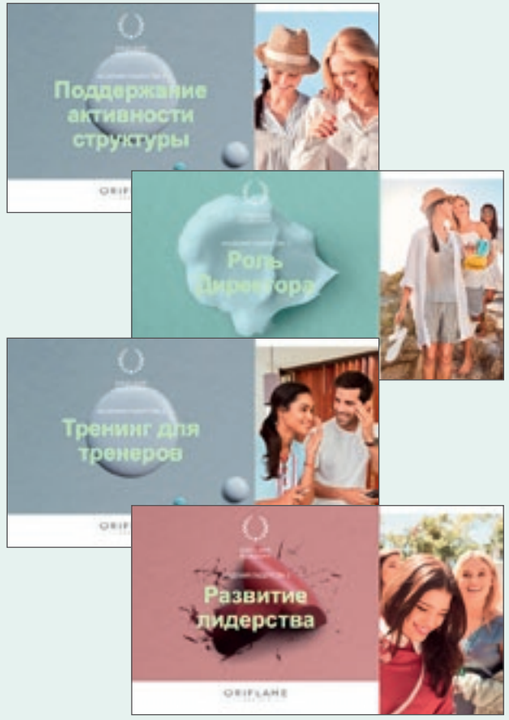
- Мотивируйте ваших Менеджеров и фокусируйте их на постоянном росте, обучайте их выполнять задачи Менеджера. Поощряйте их посещать специальные тренинги для Менеджеров – «Академию Лидерства 1» – и организуйте регулярные тренинги для Менеджеров в вашей структуре офлайн или онлайн.
- Поддерживайте своих Менеджеров, посещая их рекрутинговые встречи и мероприятия, чтобы поделиться своей Историей Успеха и историей компании и продуктов.
- Организуйте еженедельные встречи бизнес-планирования с вашими Менеджерами. Используйте их для совместной постановки долгосрочных и краткосрочных целей, обсуждения планов действий по их достижению, отслеживания результатов, чествования достижений и обмена опытом.
- Постоянно поддерживайте связь с вашими Менеджерами – следите за их прогрессом, давайте обратную связь и продолжайте обучать их основным навыкам.

И помните, что ключ к успешному развитию команды лежит в дуплицируемости ваших действий.

Присоединяйтесь к «Академии Лидерства»

И узнайте больше о роли и обязанностях Директора.

«Академия Лидерства 2»



«Академия Лидерства 3»



Примите вызов

Вы отлично начали развивать карьеру с Орифлэйм, и теперь вы на пути к следующему серьезному вызову – вхождению в Бриллиантовую команду, где вас ждут еще более крупные бонусы и денежные награды, а также эксклюзивные международные конференции.

«На мероприятиях мы особенно любим часть, посвящённую признанию. Мы наслаждаемся собственным, и нас очень мотивирует, когда Лидеры достигают новых званий».

Нгуйен Лок и **Хай** Ли
Старшие Бриллиантовые Директора, Вьетнам



«Япония, 2018 год. Это было самое замечательное время, когда цветет сакура. Я навсегда запомню эту красоту».

Наталья Пасичник
Старший Бриллиантовый Директор, Россия



Ваше любимое воспоминание о Бриллиантовой конференции?



«Впервые я почувствовала, что такое признание, на Бриллиантовой конференции в Майами. Я стояла на сцене, где проходят мероприятия мирового уровня. Эти чувства невозможно передать словами».

Джеска Нисседж Мвакулу
Бриллиантовый Директор, Танзания



«Мы вспоминаем Индийский океан на Бали, Атлантический океан в Бразилии, Тихий океан в Японии с восторгом и волнением!»

Галина и Сергей Гаглоевы
Старшие Бриллиантовые Директора, Россия

Часть 5

Бриллиантовая команда

Станьте примером для подражания

Ведите за собой с вдохновением

Когда вы вступаете в Бриллиантовую команду – это подтверждение вашего выдающегося лидерского опыта, ведь теперь вы становитесь Лидером для Лидеров.

Это означает, что вы смогли вырастить минимум шестерых Директоров. И сейчас самое время идти дальше и развивать эти достижения, делиться знаниями, навыками и наработками в обучении и мотивации структуры.

Бриллиантовые Директора получают большое количество преимуществ. Высокие денежные премии за новые звания, еще больше бонусов, возможность квалифицироваться в поездки на международные конференции дважды в год.

Доход Бриллиантовой команды

Доход Бриллиантового Директора – это немедленная прибыль, Объемная Скидка, бонусы и премии за новые звания. Большая часть дохода, вероятнее всего, будет состоять из бонусов.

В дополнение к 5% бонусу Орифлэйм, 2% Золотому бонусу и 0,5% Сапфировому бонусу, теперь вы можете претендовать на еще два: 0,25% Бриллиантовый и 0,125% Дважды Бриллиантовый бонус.

Звания в Бриллиантовой команде



Бриллиантовый Директор

Условия квалификации:

Шесть 22%-х групп в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 600 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с бриллиантом
- приглашение на четверых на Банкет Директоров (за закрытие нового звания, в дальнейшем применяются условия для переквалификации)
- возможность квалифицироваться на международную Золотую конференцию
- возможность квалификации на Бриллиантовую конференцию
- бонусы*

Старший Бриллиантовый Директор

Восемь 22%-х групп в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 800 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с бриллиантом и гравировкой
- приглашение на четверых на Банкет Директоров (за закрытие нового звания, в дальнейшем применяются условия для переквалификации)
- возможность квалифицироваться на международную Золотую конференцию
- возможность квалификации на Бриллиантовую конференцию
- бонусы*

Дважды Бриллиантовый Директор

Десять 22%-х групп в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 1 000 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с двумя бриллиантами
- приглашение на четверых на Банкет Директоров (за закрытие нового звания, в дальнейшем применяются условия для переквалификации)
- возможность квалифицироваться на международную Золотую конференцию
- возможность квалификации на Бриллиантовую конференцию
- бонусы*

** Бонусы не зависят от того, в каком звании вы находитесь. Они определяются количеством 22%-х отделившихся групп в вашем первом уровне и в глубине структуры. Читайте подробнее на с. 108.*

Критерии

Личные Продажи: не менее 200 Баллов **Бонуса**

Продажи Персональной Группы:
для получения этого бонуса нет минимальных требований по количеству Баллов Бонуса **в Персональной Группе.**

Количество 22%-х групп в первом уровне: 6

Минимальная гарантированная выплата:
чтобы вы могли получить Бриллиантовый бонус полностью, объем продаж ваших групп в третьем уровне должен составлять 7 500 ББ; если объем продаж этих групп меньше, то недостающая разница до 0,25% от «стандартного» уровня ОП уходит в пользу вышестоящего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Бриллиантового бонуса. Подробнее о минимальной гарантированной выплате читайте на с. 112.

0,25% Бриллиантовый бонус

Начисляется с ваших нижестоящих групп, начиная с четвертого уровня и ниже; начисление останавливается на группах третьего уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Бриллиантового бонуса. Это значит, что с одной и той же группы вы можете получать и Золотой, и Сапфировый, и Бриллиантовый бонусы.



Для расчета примеров:
1 Балл Бонуса = 35,3 руб. ОП.

Вы получите 0,25% Бриллиантовый бонус от ОП всего вашего 4-го уровня: A4 – E4, всего 5-го уровня: A5 – E5 и всего 6-го уровня: A6 – E6.

Ваш 0,25% Бриллиантовый бонус составляет: 0,25% x (15 x 7 500 ББ x 35,3) = 9 928 руб.

Примечание: *вы также получите 5% бонус Орифлэйм (79 425 руб), 2% Золотой бонус (111 195 руб.) и 0,5% Сапфировый бонус (27 798 руб.).*

Бонус составляет ваш общий заработанный доход – 79 425 + 111 195 + 27 798 + 9928 = 228 346 руб.

Критерии

Личные Продажи: не менее 200 Баллов **Бонуса**

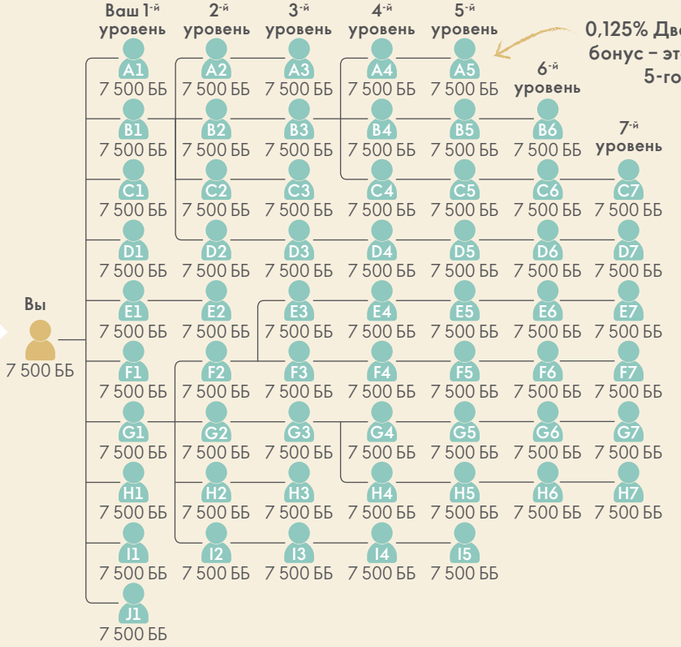
Продажи Персональной Группы:
для получения этого бонуса нет минимальных требований по количеству Баллов Бонуса **в Персональной Группе.**

Количество 22%-х групп в первом уровне: 10

Минимальная гарантированная выплата:
чтобы вы могли получить Дважды Бриллиантовый бонус полностью, объем продаж ваших групп в четвертом уровне должен составлять 7 500 ББ; если объем продаж этих групп меньше, то недостающая разница до 0,125% от «стандартного» уровня ОП уходит в пользу вышестоящего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Дважды Бриллиантового бонуса. Подробнее о минимальной гарантированной выплате читайте на с. 112.

0,125% Дважды Бриллиантовый бонус

Дважды Бриллиантовый бонус можно получать со всех ваших нижестоящих групп, начиная с пятого уровня и ниже; начисление бонуса останавливается на группах Консультанта, квалифицировавшегося на получение Дважды Бриллиантового бонуса. Это значит, что с одной и той же группы вы можете получать и Золотой, и Сапфировый, и Бриллиантовый, и Дважды Бриллиантовый бонусы.



Вы получите 0,125% Дважды Бриллиантовый бонус от ОП вашего 5-го уровня: A5 – I5, 6-го уровня: B6 – H6 и 7-го уровня: C7 – H7.

Ваш 0,125% Дважды Бриллиантовый бонус составляет: 0,125% x (22 x 7 500 x 35,3) = 7 280 руб.

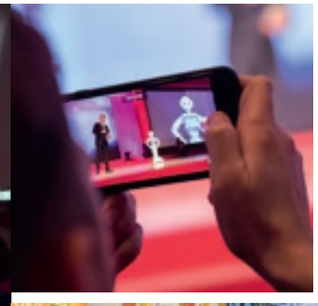
Примечание: *вы также получите 5% бонус Орифлэйм (132 375 руб.), 2% Золотой бонус (47 655 руб.), 0,5% Сапфировый бонус (11 914 руб.) и 0,25% Бриллиантовый бонус (20 518 руб.), общий доход в этом примере: 132 375 + 47 655 + 11 914 + 20 518 + 7 280 = 219 742 руб.*















Преимущества звания Бриллиантового Директора

Разумеется, вы закрываете звания в Бриллиантовой команде не только ради бонусов и внушительных денежных премий. Бриллиантовый Директор может ежегодно квалифицироваться на участие в международных Золотой и Бриллиантовой конференциях. Бриллиантовая конференция – уникальное мероприятие для самых успешных Лидеров Орифлэйм, которое проводится в самых потрясающих странах мира. Конференции Орифлэйм дают возможность поделиться опытом с другими успешными растущими Лидерами, поучаствовать в мастер-классах, посетить главные достопримечательности страны и получить признание и чествование на эксклюзивных Гала-ужинах.

Что вы получите:

- уникальный золотой значок с 1-2 бриллиантами, чтобы отметить ваш статус в Бриллиантовой команде;
- премию за новое звание – от 600 000 до 1 000 000 руб. – за закрытие каждого нового звания в Бриллиантовой команде;
- возможность квалифицироваться и получить приглашение на двоих или на троих на ежегодную международную Бриллиантовую конференцию;
- возможность квалифицироваться и получить приглашение для двоих на ежегодную международную Золотую конференцию;
- возможность получать бонусы в зависимости от количества 22%-х групп в вашем первом уровне и в глубине структуры.

Три ключевые активности успешных Бриллиантовых Директоров

1. Рекрутирование, поддержание активности и развитие лидерства
2. Быть Лидером для Лидеров
3. Быть примером для своей структуры

1

Ключевые активности успешных Бриллиантовых Директоров

Рекрутирование, поддержание активности и развитие лидерства

Для развития и укрепления своего бизнеса важно, чтобы вы продолжали рекрутировать Консультантов в свою Персональную Группу и развивать новых Лидеров – точно так же, как до этого.

- Регулярно рекрутируйте и проводите встречи, чтобы привлекать новых Консультантов в свою структуру.
- Поддерживайте активность своей структуры. Проводите встречи для презентации новостей компании, ведите тренинги, поддерживайте и обновляйте каналы коммуникации.
- Продолжайте развивать новых Лидеров с помощью тренингов, ставьте им цели и отслеживайте их выполнение. Чествуйте ваших Лидеров за достижения.



2

Ключевые активности успешных Бриллиантовых Директоров

Быть Лидером для Лидеров

Бриллиантовому Директору нужно не только фокусироваться на поддержке Консультантов Персональной Группы, но и работать с Лидерами во всей своей структуре, помогать Директорам достигать успеха и новых званий.

- Проводите мероприятия в своей структуре, например:
  - бизнес-встречи с обсуждением новостей компании, специальных предложений, семинаров;
  - мотивирующие мероприятия, которые помогут Лидерам почувствовать себя частью сообщества. На таких встречах не забывайте чествовать достижения Консультантов.
- Проводите продуктовые и бизнес-тренинги в своей структуре.
- Поддерживайте и развивайте Лидеров в своей структуре. Регулярно организуйте бизнес-планерки, сопровождайте Директоров и отслеживайте их результаты. Убедитесь, что они поставили краткосрочные и долгосрочные цели и обладают нужными навыками и знаниями для их достижения.

3

Ключевые активности успешных Бриллиантовых Директоров

Быть примером для своей структуры

Вы стоите на таком уровне Лидерства, который побуждает других стремиться достичь вашего успеха и даже превзойти его. Вы сможете получить еще больше, если будете делиться своими знаниями, развивать и мотивировать вашу структуру, а также сопровождать Лидеров на пути к их целям.



- Вы подаете пример другим Лидерам. Продолжайте делать все то, что привело вас к успеху, и ваши Лидеры будут повторять ваши результаты.
- Будьте амбассадором бренда Орифлэйм – рассказывайте своей структуре о культуре, ценностях и истории компании.
- Вдохновляйте и мотивируйте других, показывая на своем примере, что такое успех, чтобы люди видели перед собой реальную картину и знали, к чему стремиться.



Стремитесь к большему!

Продолжайте развивать свой бизнес, чтобы подняться еще выше по Лестнице Успеха и войти в Исполнительную команду. Она даст вам возможность посещать международные конференции три раза в год, получать более крупные премии за новые звания и мировое признание.

«Наши знания востребованы. Нас пригласили поделиться своим опытом, и мы рады внести вклад в рост других Консультантов и Лидеров».

Ольга и Виктор Кукушовы
Исполнительные Директора, Россия



«Удивительно и волшебно было посмотреть Японию с семьей. И понять, как много людей стали успешными и изменили свою жизнь благодаря Орифлэйм и нашей работе».

Рейна Мендоса и **Омеро** Серрано
Исполнительные Директора, Мексика



Что самое замечательное в статусе Исполнительного Директора?



«Исполнительный уровень дал нам возможность сделать мечты реальностью. Нас удивила уникальная поездка в Стокгольм, личная встреча с Магнусом, а еще больше — семейный ужин дома у Йохана!».

Наталия и Эдуард Васильевы,
Исполнительные Директора, Россия



«На мероприятии в Лиссабоне Роберт аф Йокник сказал, что очень впечатлен моими достижениями. Такое признание никогда не перестанет удивлять и мотивировать меня».

Флорина Сербан
Золотой Исполнительный Директор,
Румыния

Часть 6

Исполнительная команда

Почувствуйте разницу!



Поддерживайте Лидеров и развивайте свою структуру

Вы создали успешный бизнес и знаете, что значит карьера в Орифлэйм для вас и вашей семьи.

Исполнительная команда даст вам еще больше привилегий: денежные премии на общую сумму 13 200 000 рублей, эксклюзивные конференции по всему миру, драгоценные значки и мировое признание – это еще не все.

Вы становитесь примером не только для вашей Персональной Группы, но и для всех Консультантов и Лидеров вашей структуры. С расширением структуры ваша роль становится все более важной – теперь вы Лидер для Лидеров и амбассадор бренда, ценностей, продуктов и преимуществ Орифлэйм.

Доход в Исполнительной Команде

Как Исполнительный Директор вы получаете немедленную прибыль, Объемную Скидку, бонусы и премии за закрытие новых званий. Большую часть ваших доходов будут составлять бонусы.

Вы можете квалифицироваться на все бонусы от компании: 5% бонус Орифлэйм, 2% Золотой бонус, 0,5% Сапфировый бонус, 0,25% Бриллиантовый бонус, 0,125% Дважды Бриллиантовый бонус и новый, 0,0625% Исполнительный бонус.

Исполнительный Директор

Условия квалификации:
Двенадцать 22%-х групп в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 2 400 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с рубином
- приглашение на 6 лиц на Банкет Директоров
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- бонусы*

Золотой Исполнительный Директор

Условия квалификации:
Пятнадцать 22%-х групп в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 3 000 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с двумя рубинами
- приглашение на 6 лиц на Банкет Директоров
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- бонусы*

Сапфировый Исполнительный Директор

Условия квалификации:
Восемнадцать 22%-х групп в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 3 600 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с тремя рубинами
- приглашение на 6 лиц на Банкет Директоров
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- бонусы*

Бриллиантовый Исполнительный Директор

Условия квалификации:
Двадцать одна 22%-я группа в первом уровне на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 4 200 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с четырьмя рубинами
- приглашение на 6 лиц на Банкет Директоров
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- бонусы*

** Бонусы не зависят от вашего звания. Они определяются количеством 22%-х отделившихся групп в вашем первом уровне и в глубине структуры. Читайте подробнее на с. 108.*

Критерии:

Личные продажи: не менее 200 Баллов **Бонуса**

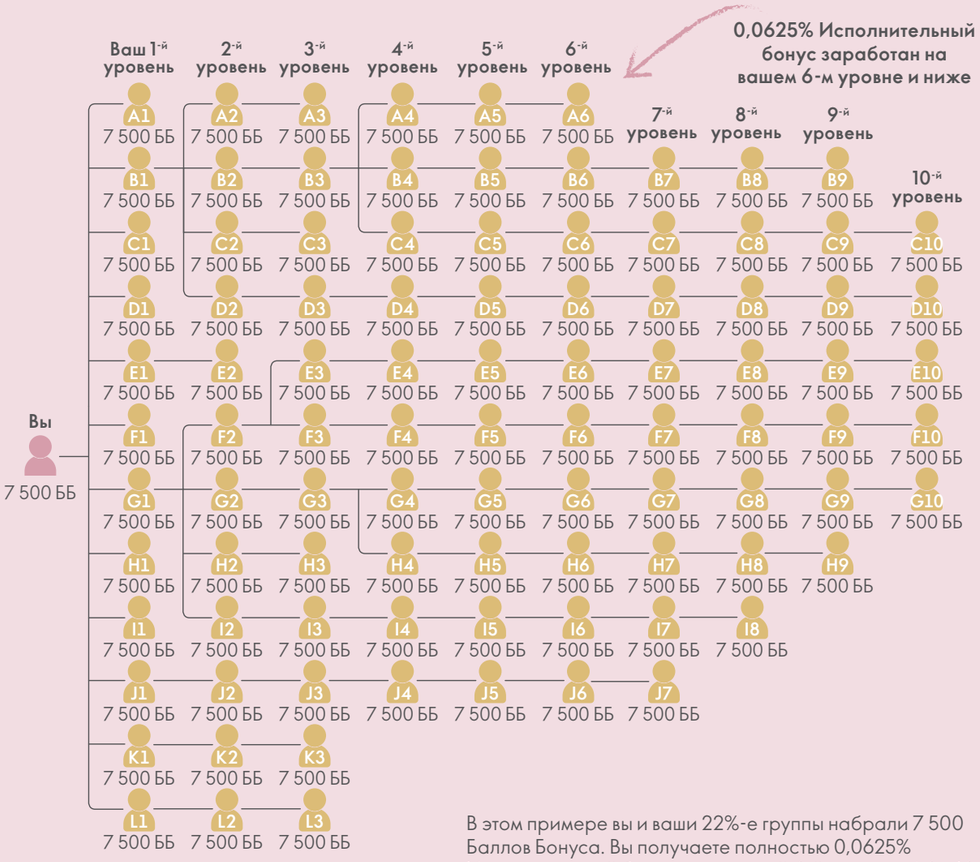
Продажи в Персональной Группе:
для получения этого бонуса нет минимальных требований по количеству Баллов Бонуса в Персональной Группе.

Количество 22%-х групп в первом уровне: 12

Минимальная гарантированная выплата:
чтобы вы могли получить Исполнительный бонус полностью, объем продаж ваших групп в 5-м уровне должен составлять 7 500 ББ; если объем продаж этих групп меньше, то недостающая разница до 0,0625% от «стандартного» уровня ОП уходит в пользу вышестоящего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Исполнительного бонуса. Подробнее о минимальной гарантированной выплате читайте на с. 112.

0,0625% Исполнительный бонус

Исполнительный бонус выплачивается в размере 0,0625% от ОП всех 22%-х отделившихся групп, начиная с 6-го уровня и далее, останавливаясь на группах 5-го уровня следующего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Исполнительного бонуса.



В этом примере вы и ваши 22%-е группы набрали 7 500 Баллов Бонуса. Вы получаете полностью 0,0625% Исполнительный бонус за весь свой 6-й уровень: A6 – J6, 7-й уровень: B7 – J7, 8-й уровень: B8 – I8, 9-й уровень: B9 – H9 и 10-й уровень: C10 – G10.

Ваш 0,0625% Исполнительный бонус составляет:
0,0625% x (39 x 7500 x 35,3) = 6453 руб.

Примечание: *вы также получите 5% бонуса Орифлэйм (158 850 руб.), 2% Золотой бонус (100 605 руб.), 0,5% Сапфировый бонус (21 180 руб.), 0,25% Бриллиантовый бонус (39 050 руб.) и 0,125% Дважды Бриллиантовый бонус (16 215 руб.). Общий доход в этом примере: 158 850 + 100 605 + 21 180 + 39 050 + 16 215 + 6 453 = 342 353 руб.*













Преимущества звания Исполнительного Директора

В Исполнительной команде вы получаете не только все бонусы Орифлэйм и четыре денежные премии на общую сумму 13 200 000 руб., но и возможность квалифицироваться на получение четырех пригласительных на Исполнительную и Бриллиантовые конференции. Многие Исполнительные Директора впервые на этом уровне смогут войти в Совет ТОП-15 Лидеров региона. Вы сможете обмениваться знаниями с ТОП-Лидерами, а также руководством компании, принимать участие в важных бизнес-решениях Орифлэйм.

Что вы получите:

- золотые значки с 1–4 рубинами, чтобы отметить ваш статус внутри Исполнительной команды.
- премии за новые звания – от 2 400 000 до 4 200 000 руб. – за закрытие каждого нового звания в Исполнительной команде;
- возможность квалифицироваться и получить 4 пригласительных билета на ежегодную Исполнительную конференцию и посетить невероятные экзотические места планеты. Конференции уже проходили в Японии, Австралии, Тайланде, Омане, на Маврикии;
- возможность квалифицироваться и получить 4 пригласительных билета на ежегодную Бриллиантовую конференцию, которая проходит в самых привлекательных уголках мира;
- возможность квалифицироваться и получить 2 пригласительных билета на ежегодную Золотую конференцию, которая проходит в различных странах;
- возможность войти в Совет ТОП-15 Лидеров региона.

Три ключевые активности успешных Исполнительных Директоров

Вы уже преуспели в выполнении ключевых задач для Бриллиантовых Директоров. Теперь нужно сконцентрироваться на построении более масштабной структуры и помогать другим развивать лидерские навыки для закрытия новых званий.

1 Рекрутировать, мотивировать и развивать новых Лидеров в Персональной Группе

- Регулярно проводите встречи по рекрутингу и привлекайте новых Консультантов.
- Мотивируйте свою структуру. Проводите встречи и тренинги, рассказывайте о новостях компании, поддерживайте и обновляйте каналы коммуникации.
- Продолжайте развивать новых Лидеров через тренинги, постановку целей. Следите за их прогрессом и отмечайте достижения.

2 Поддерживать Лидеров в своей структуре

- Проводите мероприятия в своей структуре, например:
  - бизнес-встречи с обсуждением новостей компании, специальных предложений;
  - веселые, мотивирующие мероприятия, которые помогут каждому партнеру почувствовать себя частью большого сообщества.
- Планируйте и проводите продуктовые тренинги и бизнес-тренинги в своей структуре.
- Поддерживайте и развивайте Лидеров в своей структуре. Регулярно организуйте бизнес-планерки, обучайте Директоров и следите за их успехами.

3 Быть примером и амбассадором бренда

- Станьте примером для других Лидеров. Продолжайте совершать все действия, которые привели вас к успеху, и Лидеры смогут дуплицировать ваш результат.
- Вдохновляйте и мотивируйте других, покажите им, как выглядит успех и стиль жизни ТОП-Лидера Орифлэйм!
- Будьте амбассадором бренда Орифлэйм — рассказывайте своей структуре о культуре, ценностях и истории компании.



Стремление к вершине

У вас есть все знания и опыт, чтобы достигнуть самого высокого звания по Плану Успеха Орифлэйм. Вдохновляйтесь, продолжайте вкладывать в бизнес такую же страсть – ваши самые заветные мечты и величайшие достижения уже близко!

«Как Президент я получаю фантастические льготы и преимущества на наших конференциях».

Вонита Бермана
Президент, Индонезия

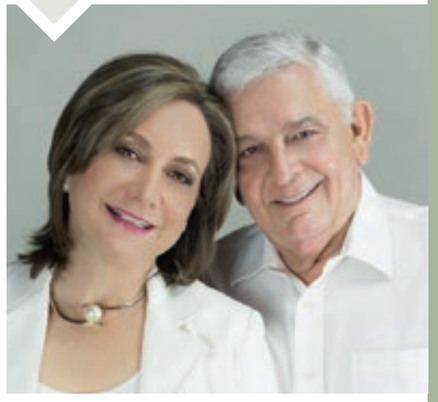


«Возможность быть частью Глобального совета Лидеров в Швеции, а также проводить много времени с семьей благодаря гибкому графику и высокому доходу».

Джульетта Гузман и **Рамон** Коррал
Золотые Президенты, Мехико



Что вам больше всего нравится в статусе Президента?



«Как Президентам и членам Глобального совета Лидеров нам нравится быть частью успеха Орифлэйм. Мы гордимся, что можем выразить почтение нашей стране своими достижениями».

Нгуен Хай и **Чау** Хиен
Старшие Президенты, Вьетнам



«Путешествовать по всему миру с Орифлэйм! Побывать в удивительных местах проведения конференций с семьей, а также признание, которое я получаю».

Озгюль Чингил
Старший Президент, Турция

Часть 7

Президентская команда

Успех на высшем уровне!



Глобальное Лидерство

Вы достигли вершины Плана Успеха Орифлэйм.

Помимо наград, вы имеете полное право гордиться собой — вы вырастили успешных Лидеров и на этом пути изменили жизнь тысяч людей. Все это делает вас глобальным послом Орифлэйм, образцом для подражания и вдохновением для Лидеров Орифлэйм по всему миру.

Вступление в Президентскую команду причисляет вас к числу самых успешных Лидеров. Ваши уникальные знания и опыт важны для компании. Президенты тесно сотрудничают с руководством Орифлэйм, участвуют в обсуждениях стратегии и обеспечивают ценную обратную связь.

Доход в Президентской команде

В Президентской команде вы получаете доход, используя все источники: немедленную прибыль, Объемную Скидку, бонусы и единовременные выплаты. Ваш основной доход, вероятнее всего, будет складываться из бонусов.

Президент

Условия квалификации:
Двадцать четыре 22%-е группы в первом уровне протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 10 000 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с изумрудом
- приглашение за персональный стол на Банкет Директоров
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Автопрограмма Орифлэйм
- бонусы*

Старший Президент

Условия квалификации:
Двадцать четыре 22%-е группы в первом уровне/шесть Бриллиантовых ветвей из них на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 20 000 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с двумя изумрудами
- приглашение за персональный стол на Банкет Директоров
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- бонусы*

Золотой Президент

Условия квалификации:
Двадцать четыре 22%-е группы в первом уровне/ двенадцать Бриллиантовых ветвей из них на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 30 000 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с тремя изумрудами
- приглашение за персональный стол на Банкет Директоров
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Автопрограмма Орифлэйм
- бонусы*

Сапфировый Президент

Условия квалификации:
Двадцать четыре 22%-е группы в первом уровне/восемнадцать Бриллиантовых ветвей из них на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 40 000 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с четырьмя изумрудами
- приглашение за персональный стол на Банкет Директоров
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- Автопрограмма Орифлэйм
- бонусы*

Бриллиантовый Президент

Условия квалификации:
Двадцать четыре 22%-е группы в первом уровне/двадцать четыре Бриллиантовые ветви из них на протяжении 8 из 17 каталожных периодов.

Преимущества:
- 100 000 000 руб. премия за закрытие нового звания
- золотой значок с пятью изумрудами
- приглашение за персональный стол на Банкет Директоров
- возможность квалифицироваться на Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную конференции
- бонусы*

** Бонусы не зависят от того, в каком звании вы находитесь. Они определяются количеством 22%-х отделившихся групп в вашем первом уровне и в глубине структуры. Читайте подробнее на с. 102.*













Преимущества звания Президента

Пять званий в Президентской команде принесут вам пять единоразовых премий за новые звания от 10 000 000 до 100 000 000 руб., а точнее — 200 000 000 руб., если вы закроете все звания этого уровня.

Что вы получите:

- золотые значки с изумрудами (от одного до пяти) – знаки отличия каждого закрытого звания в Президентской команде;
- премии за новые звания от 10 000 000 до 100 000 000* руб. Общая сумма денежных премий в Президентской команде — 200 000 000 руб.
- возможность квалифицироваться и получить 4 пригласительных билета на ежегодную Исполнительную конференцию и посетить невероятные экзотические места планеты. Конференции уже проходили в Японии, Австралии, Тайланде, Омане, на Маврикии;
- возможность квалификации на получение четырех пригласительных на ежегодную Бриллиантовую конференцию в самых привлекательных местах мира.
- возможность квалификации на получение двух пригласительных на ежегодную Золотую конференцию.
- возможность участия в Автопрограмме для Президентов, а также Золотых и Сапфировых Президентов.

** В соответствии с правилами квалификации на новое звание.*

Три ключевые активности успешных Президентов

1. Развитие новых Бриллиантовых Директоров
2. Сопровождение Лидеров
3. Быть примером и амбассадором бренда

1

Ключевые активности успешных Президентов

Развитие новых Бриллиантовых Директоров

Чтобы укрепить свои позиции и продолжать расти и достигать новых званий в Президентской команде, необходимо сосредоточиться на развитии новых Бриллиантовых Директоров на всех уровнях вашей структуры.



План действий:

- Демонстрируйте на личном примере роль Бриллиантового Директора – организуйте встречи для будущих Бриллиантовых Директоров.
- Проводите тренинги для будущих Бриллиантовых Директоров, мотивируйте их на достижение успеха. Вдохновляйте, обучайте, ставьте цели и следите за их выполнением.

2

Ключевые активности успешных Президентов

Сопровождение Лидеров

- Планируйте и проводите мероприятия для вашей структуры:
  - бизнес-встречи, наполненные новостями, предложениями компании, информацией о мероприятиях и конференциях.
  - мотивирующие и развлекательные мероприятия и активности, направленные на укрепление командного духа и создание сообщества.
- Планируйте и проводите обучение для вашей структуры.
- Поддерживайте и продолжайте развивать Лидеров своей структуры. Проводите сессии по бизнес-планированию и тренинги для Директоров и наблюдайте за их прогрессом.

3

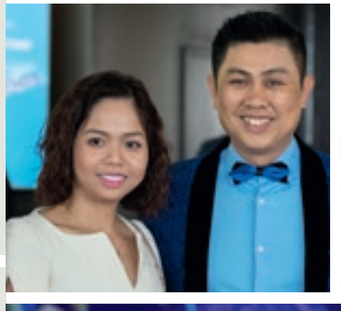
Ключевые активности успешных Президентов

Быть примером и амбассадором бренда

Как ТОП-Лидер вы вдохновляете людей своими достижениями и успехом. Вы – образец для подражания и можете использовать свой статус, чтобы поддержать каждого Лидера, вне зависимости от текущего звания, помогая ему расти и полностью раскрыть свой потенциал.

- Будьте примером для Лидеров.
- Вдохновляйте и мотивируйте! Покажите своим примером, что такое успех.
- Вы – амбассадор бренда Орифлэйм, прививайте вашей структуре ценности, философию компании, рассказывайте об истории Орифлэйм.









Tamilla Polezhaeva Honor Award

В честь ТОП-Лидера №1 —Тамиллы Полежаевой, компания Орифлэйм учредила почетную награду «Tamilla Polezhaeva Honor Award.»

Награда вручается ежегодно с уровня Бриллиантового Директора тому, кто является образцом стремления к совершенству, носителем ценностей компании и пропагандирует их, кто обладает уникальными лидерскими качествами и развивает лидерство в других. Обязательным требованием также является новое звание, закрытое за последние 2 года, или рост 22%-х групп или Бриллиантовых ветвей для Президентской команды.

Глобальный совет по присуждению награды состоит из Владимира Полежаева – мужа Тамиллы, членов семьи аф Йокник, генерального директора Орифлэйм и главного директора по операциям на рынках. Вручается почетный знак на Бриллиантовой конференции.

Обладатель премии также участвует в Глобальном совете ТОП-Лидеров в церемонии внесения его имени на стену Зала Славы в Глобальном офисе Орифлэйм.





Глобальный совет Лидеров 2018



Глобальный совет Лидеров 2019



Глобальный совет Лидеров

Состав Глобального совета Лидеров меняется каждый год. В этот рейтинг входят 15 Лидеров с наибольшим количеством отделившихся 22%-х групп в первом уровне.

Собрание совета — одно из самых важных событий года. Лидеры отправляются в Стокгольм, чтобы встретиться с руководством компании, принять участие в семинарах, презентациях и важных дискуссиях о стратегии и перспективах Орифлэйм, поделиться ценной информацией о ситуации на своих рынках и поприсутствовать на эксклюзивных мероприятиях.

HALL of FAME

Зал Славы

Все члены Глобального совета входят в Зал Славы самых успешных Лидеров Орифлэйм. Их достижения признаны на мировом уровне, а их имена и фотографии можно найти на стене в Глобальном офисе Орифлэйм в Стокгольме.

Зал Славы Орифлэйм — это важнейший источник вдохновения для каждого из нас: Консультанта и Лидера Орифлэйм, для руководства и сотрудников компании.





Библиотека знаний Плана Успеха

В этой части мы собрали практические инструменты и обзоры, которые помогут вам в вашей работе.

Заявления и примеры здесь представлены только для иллюстрации. Орифлэйм не дает никаких гарантий относительно заработка. Фактические финансовые результаты могут варьироваться между независимыми Консультантами Орифлэйм и будут зависеть от таких факторов, как навыки каждого Консультанта, опыт работы, индивидуальные возможности, усилия и затраченное время.

Четыре способа заработка с Орифлэйм

*** Таблица соответствия Баллов Бонуса уровню Объемной Скидки:**

Баллы Бонуса	Уровень Объемной Скидки
7 500+	22%
5 000–7 499	18%
3 000–4 999	15%
1 800–2 999	12%
900–1 799	9%
450–899	6%
150–449	3%
0–149	0%

***** Для примера:***
1 ББ = 35,3 руб. ОП

Начинающий
Немедленная прибыль

Вы получаете немедленную прибыль, продавая продукты. Прибыль рассчитывается либо как 20% от цены для клиента, либо путем вычитания цены для Консультанта из цены для клиента.

Пример расчета немедленной прибыли

Вы продаете один набор NovAge Ecollagen Wrinkle Power. Сколько вы заработаете?



Цена для клиента: 5649 руб.
Цена для Консультанта: 4519 руб.

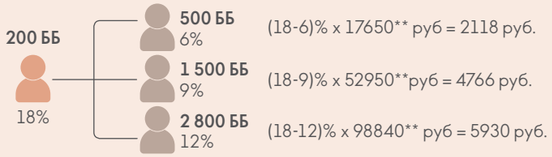
Немедленная прибыль:
5649 руб. – 4519 руб. = 1130 руб.
Или: 5649 руб. x 20% = 1130 руб.

Спонсирование других
Объемная Скидка

Вы можете зарабатывать от 0 до 22% от своего собственного объема продаж и объема продаж вашей Персональной Группы. Процентный уровень определяется количеством накопленных вами Баллов Бонуса.

Пример расчета Объемной Скидки

Общее количество Баллов Бонуса от ваших личных и групповых продаж в течение каталожного периода составляет 5 000 ББ, что дает вам право на 18%-й уровень Объемной Скидки*. Вы зарабатываете 18% на личных продажах (объем продаж), а также на разнице между уровнем вашей Объемной Скидки и уровнями Объемных Скидок Консультантов в вашей первой линии.



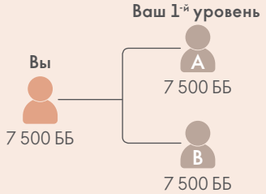
Прибыль от личных продаж: 18% x 7060** руб. = 1271 руб.
Прибыль от групповых продаж: 2118 руб. + 4766 руб. + 5930 руб. = 12814 руб.
Всего Объемная Скидка: 1271 руб. + 12814 руб. = 14085 руб.

Развитие Лидеров
Бонусы

Обучая, наставляя и развивая своих Консультантов, вы можете помочь им достичь уровня Объемной Скидки 22%. На этом этапе их группа становится 22%-й отделившейся от вашего первого уровня, а вы можете начать получать бонусы за их объем продаж.

Пример бонуса

У вас появилось две 22%-е отделившиеся группы в вашем первом уровне. Вместе с вашими личными продажами их объем продаж составляет 7 500 ББ, и, основываясь на этом результате, вы начинаете получать 5% бонус Орифлэйм.



5% бонус Орифлэйм составляет:
5% x (2 x 7500 ББ x 35,3 руб) = 26475 руб

Достижение новых званий
Денежные премии

Вы будете получать единовременную денежную премию каждый раз при достижении нового звания, начиная с уровня Директора. Подробные сведения о квалификационных требованиях к каждой команде см. в частях, посвященных определенным командам.

Пример денежной премии:

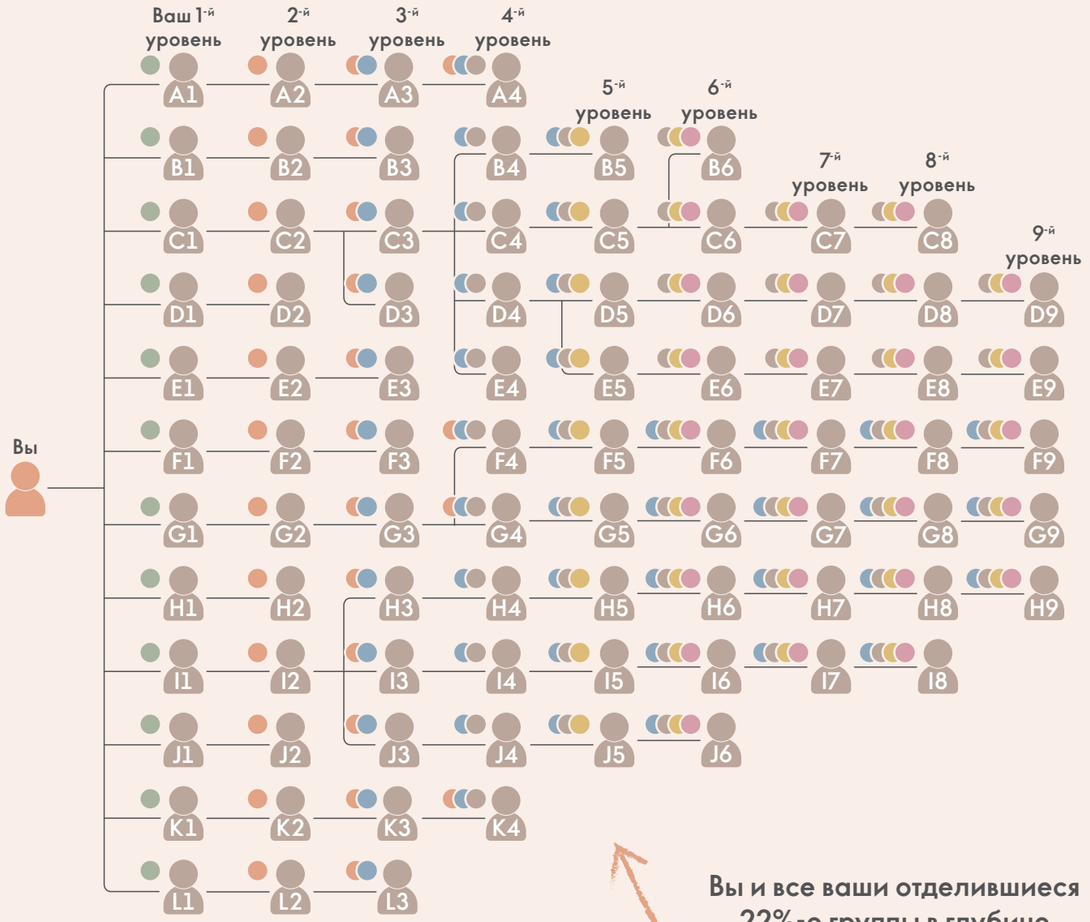
Вы впервые достигли звания Директора, выполнив одно из нижеперечисленных квалификационных требований на протяжении 8 из 17 каталожных периодов:

1) не менее 7500 Баллов Бонуса в Персональной Группе,
2) или одна 22%-я группа в первой линии и не менее 3000 ББ в Персональной Группе,
3) или две и более 22%-х отделившихся групп в первом уровне.

Вы получаете единовременную денежную премию 100 000 руб.

Обзор бонусов

Бонус	Минимальное количество 22%-х отделившихся групп вашего 1-го уровня	Выплачивается	Требования по кол-ву ББ	Минимальная гарантированная выплата (см. стр. 112)
5% бонус Орифлэйм	1	5% от объема продаж всех ваших 22%-х отделившихся групп в первом уровне	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: минимум 3 000 ББ	Чтобы получать бонус полностью, объем продаж вашей Персональной Группы должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус неполностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса
2% Золотой бонус	2	2% от объема продаж всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная со второго уровня и ниже	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: требований нет	Чтобы получать бонус полностью, объем продаж групп в вашем первом уровне должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус неполностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса
0,5% Сапфировый бонус	4	0,5% от объема продаж всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная с третьего уровня и ниже	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: требований нет	Чтобы получать бонус полностью, объем продаж групп в вашем втором уровне должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус неполностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса
0,25% Бриллиантовый бонус	6	0,25% от объема продаж всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная с четвертого уровня и ниже	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: требований нет	Чтобы получать бонус полностью, объем продаж групп в вашем третьем уровне должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус неполностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса
0,125% Дважды Бриллиантовый бонус	10	0,125% от объема продаж всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная с пятого уровня и ниже	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: требований нет	Чтобы получать бонус полностью, объем продаж групп в вашем четвертом уровне должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус неполностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса
0,0625% Исполнительный бонус	12	0,0625% от объема продаж всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная с шестого уровня и ниже	Личные продажи: минимум 200 ББ. Объем продаж Персональной Группы: требований нет	Чтобы получать бонус полностью, объем продаж групп в вашем пятом уровне должен составлять минимум 7 500 ББ. Если он меньше, то вступает в силу правило минимальной гарантированной выплаты и вы получаете этот бонус неполностью, а его часть уйдет вышестоящему получателю такого же бонуса



Вы и все ваши отделившиеся 22%-е группы в глубине вместе имеете 7 500 Баллов Бонуса.

Расчет бонусов

Бонус	Кол-во 22%-х отделившихся групп в первом уровне	Выплачивается
5% бонус Орифлэйм	1	Со всех ваших 22%-х отделившихся групп в первом уровне
2% Золотой бонус	2	Со всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная со второго уровня и ниже. Начисления останавливаются на группах первого уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Золотого бонуса
0,5% Сапфировый бонус	4	Со всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная с третьего уровня и ниже. Начисления останавливаются на группах второго уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Сапфирового бонуса
0,25% Бриллиантовый бонус	6	Со всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная с четвертого уровня и ниже. Начисления останавливаются на группах третьего уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Бриллиантового бонуса
0,125% Дважды Бриллиантовый бонус	10	Со всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная с пятого уровня и ниже. Начисления останавливаются на группах четвертого уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Дважды Бриллиантового бонуса
0,0625% Исполнительный бонус	12	Со всех ваших 22%-х отделившихся групп, начиная с шестого уровня и ниже. Начисления останавливаются на группах пятого уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Исполнительного бонуса



Используя пример структуры слева, давайте подсчитаем, насколько большие бонусы вы получите?

5% бонус Орифлэйм
Первый уровень: выплачивается с A1 – L1, 5% x (12 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = **158 850 руб.**

2% Золотой бонус
Второй уровень: выплачивается с A2 – L2, 2% x (12 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 63 540 **руб.**
Третий уровень: выплачивается с A3 – L3, 2% x (12 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 63 540 **руб.**
Четвертый уровень: выплачивается с A4, F4, G4 и K4, 2% x (4 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 21 180 **руб.**
Всего: 63540 руб.+63540 руб.+21180 руб. = 148 260 руб.

0,5% Сапфировый бонус
Третий уровень: выплачивается с A3 – L3, 0,5% x (12 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 15 885 руб.
Четвертый уровень: выплачивается с A4 – K4, 0,5% x (11 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 14 561 руб.
Пятый уровень: выплачивается с B5 – J5, 0,5% x (9 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 11 914 руб.
Шестой уровень: выплачивается с F6 – J6, 0,5% x (5 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 6619 руб.
Седьмой уровень: выплачивается с F7 – I7, 0,5% x (4 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 5295 руб.
Восьмой уровень: выплачивается с F8 – I8, 0,5% x (4 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 5295 руб.
Девятый уровень: выплачивается с F9 – H9, 0,5% x (3 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 3971 руб.
Всего: 15885 + 14561 + 11914 + 6619 + 5295 + 5295 +3971 = 63540 руб.

0,25% Бриллиантовый бонус
Выплачивается с каждого вашего уровня: с 4 по 9-й, так как ниже больше никто не квалифицировался на получение аналогичного бонуса.
Всего: 0,25% x (48 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 31770 руб.

0,125% Дважды Бриллиантовый бонус
Выплачивается с каждого вашего уровня: с 5 по 9-й, так как ниже больше никто не квалифицировался на получение аналогичного бонуса.
Всего: 0,125% x (37 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 12 245 руб.

0,0625% Исполнительный бонус
Выплачивается с каждого вашего уровня: с 6 по 9-й, так как ниже больше никто не квалифицировался на получение аналогичного бонуса.
Всего: 0,0625% x (28 x 7500 ББ x 35,3 руб.) = 4633 руб.

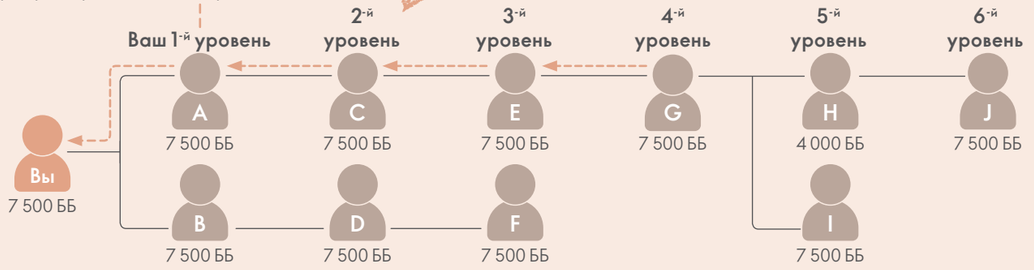
Всего вы получаете бонусов:
158850 + 148260 + 63540 + 31770 + 12245 + 4633 = 419 298 руб.



Минимальная гарантированная выплата
Для 2% Золотого бонуса, 22%-е отделившиеся группы в вашем первом уровне должны иметь минимум 7 500 ББ, чтобы вы получали полную сумму бонуса со своей глубины.

2% Золотой бонус выплачивается с вашего второго уровня и ниже

Для примера:
1 ББ = 35,3 руб. Объем Продаж.



Правило минимальной гарантированной выплаты и бонусы

Бонусы — это награда за развитие Лидеров в вашей структуре.

Когда минимальный объем Баллов Бонуса, необходимый для получения полного бонуса, не обеспечивается получателем бонуса, выполняется корректировка, которая распределяет часть этого бонуса предыдущему, квалифицировавшемуся на тот же бонус. Это правило минимальной гарантированной выплаты.

Правило минимальной гарантированной выплаты – это и способ обеспечить справедливым вознаграждением всех участников структуры за их усилия по спонсированию Консультантов и оказанию им помощи в становлении Лидерами. Минимальная гарантированная выплата помогает избежать ситуаций, когда низкоэффективный Консультант в вашей структуре (тот, кто не поддерживает объем продаж 7 500 ББ в своей Персональной Группе) получает прибыль от работы, которую вы проделали для обучения и развития Лидеров в глубине вашей структуре.

Как работает правило минимальной гарантированной выплаты?

Правило минимальной гарантированной выплаты применяется либо к вашей Персональной Группе, либо к определенным уровням в вашей организации, в зависимости от типа бонуса. См. Обзор бонусов на стр. 108 для получения подробной информации о том, к какому уровню относится правило минимальной гарантированной выплаты для каждого бонуса.

Чтобы получить полный бонус, квалифицировавшийся на получение бонуса должен иметь как минимум 7 500 ББ в своей Персональной Группе или в 22%-х отделившихся группах на соответствующем уровне. Если квалифицировавшийся не соответствует требованию по количеству ББ, часть бонуса переходит к предыдущему квалифицировавшемуся на тот же бонус.

Пример: правило минимальной гарантированной выплаты и 2% Золотой бонус

Используя структуру организации и Баллы Бонуса, приведенные выше, давайте посчитаем ваш Золотой бонус в размере 2%. Помните, что 2% Золотой бонус получают с 22%-х отделившихся групп второго уровня и ниже, останавливаясь на первой линии следующего получателя Золотого бонуса.

1. Вы получите 2% Золотой бонус с групп C, D, E, F, G, H и I. Вы его не получаете с J, так как G тоже квалифицировался на 2% Золотой бонус и получает его с J.

2. Сумма Баллов Бонуса групп C, D, E, F, G, H и I составляет: 7 500 + 7 500 + 7 500 + 7 500 + 7 500 + 4 000 + 7 500 = 49 000.

3. 49 000 ББ = 1 729 700 руб. Ваш 2% Золотой бонус может составить 2% x 1 729 700 руб. = 34594 руб. Но это еще не все. Как видите, H не набрал 7 500 ББ – это означает, что правило минимальной гарантированной выплаты будет применяться в вашу пользу.

Минимальная гарантированная выплата
Для 2% Золотого бонуса правило минимальной гарантийной выплаты распространяется на первую линию получателя бонуса. G – первый квалифицировавшийся на 2% Золотой бонус в вашей глубине, а H и I — первая линия G. Поскольку ваша первая линия, состоящая из A и B, имеет минимум 7 500 ББ, вы гарантированно получите полный 2% Золотой бонус. Но помните — H не выполнил требование по объему Баллов Бонуса.

Итак, давайте посмотрим, как правило минимальной гарантированной выплаты компенсирует вам недоработку G по отношению к H для достижения 7 500 ББ.

1. G получает 2% Золотой бонус с J: 5295 руб. (2% x 7500 ББ x 35,3 руб = 5295 руб.)

2. Вы гарантированно зарабатываете такую же сумму (5295 руб.) с H.
Но в действительности с H вы получаете: 2% x 4000 ББ x 35,3 руб. = 2824 руб. Это означает, что вы теряете 5295 – 2824 = 2471 руб.

3. 2471 руб. будет вычтено из выплат G, заработанных на J, и добавлено к вашим выплатам – это гарантирует, что вы получите полный 2% Золотой бонус.

Всего ваш 2% Золотой бонус составляет: 34594 +2471 = 37065 руб.

Инструменты Орифлэйм

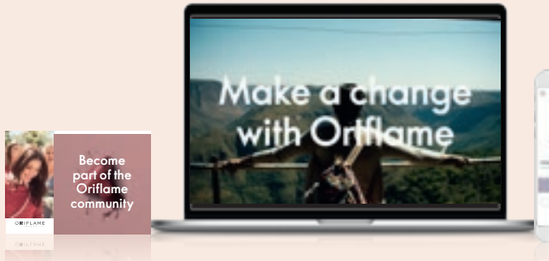
Мы разработали специальные инструменты, чтобы помочь вам рекомендовать и продавать продукты, а также строить свой бизнес.

Инструменты продаж



1. **Личный интернет-магазин**
   Ваш собственный онлайн-магазин.
2. **Библиотека социальных сетей**
   Здесь собраны изображения и тексты для того, чтобы делиться ими в соцсетях.
3. **Skin Expert App**
   Профессиональные консультации и рекомендации для ваших клиентов в соответствии с потребностями их кожи.
4. **Makeup Wizard App**
   Рекомендации по макияжу для клиентов могут быть очень увлекательными и интерактивными.
5. **Презентация «Сессия по уходу за кожей»**
   Презентационные материалы для проведения сессии по уходу за кожей, рекрутирования и продажи продуктов этой категории.
6. **Презентация «Вэлнэс-сессия»**
   Презентационные материалы для проведения Вэлнэс-сессии, рекрутирования и продажи продуктов этой категории.
7. **Руководство по декоративной косметике**
   Все о декоративной косметике Орифлэйм.
8. **Руководство по уходу за кожей**
   Все о продуктах по уходу за кожей и особенностях комплексного ежедневного ухода.
9. **Руководство по продукции Вэлнэс**
   Все о Вэлнэс-продуктах и программах для здорового образа жизни.
10. **Каталог Орифлэйм**
    Здесь можно найти новинки и самые выгодные предложения.

Инструменты для рекрутирования



11. **Пригласительные листовки**
    Используются для приглашения новых Консультантов.
12. **Видео «Возможности Орифлэйм»**
    Видеоролики для приглашения – чтобы вызвать интерес присоединиться к Орифлэйм.
13. **Презентация «Возможности Орифлэйм»**
    Вдохновляюще рассказывает о возможностях компании.
14. **Приложение «Успешный старт»**
    Руководство, как шаг за шагом начать работу в качестве независимого Консультанта Орифлэйм.
15. **Виджет для рекрутирования**
    Позволяет вашим новичкам регистрироваться через соцсети или сайт.

Бизнес-инструменты



16. **Бизнес-панель Консультанта**
    Управляйте своим бизнесом, получайте последние новости и информацию о программах, размещайте заказы и регистрируйте новых Консультантов.
17. **Oriflame App**
    Получайте информацию о продуктах, размещайте и отслеживайте заказы.
18. **Бизнес-приложение**
    Растите и управляйте своим бизнесом в режиме реального времени.
19. **Conference App**
    Будьте в курсе всех событий во время конференций с доступом ко всей необходимой информации.

Заметка: Тренинги могут различаться в зависимости от рынка.

Академия Орифлэйм

Академия Орифлэйм включает в себя модули тренингов, которые помогут вам добиться успеха на каждой ступеньке Лестницы Успеха Орифлэйм.

Бизнес-тренинги



1 Для новичков

Шаг 1 «Как зарабатывать деньги сегодня» разъясняет, как вы можете начать зарабатывать, рекомендуя и продавая продукты. **Шаг 2 «Как начать строить бизнес сегодня»** объясняет, как рекрутировать и спонсировать других, чтобы увеличить свой доход.

2 Для Менеджеров

Четыре **модуля «Академии Лидерства 1»** расскажут вам, на чем сфокусироваться, будучи Менеджером, от приглашения и рекрутирования новичков до развития Ключевой Команды и проведения встреч «Возможности Орифлэйм».

3 Для Директоров

Одной из ваших обязанностей как Директора является развивать Менеджеров в качестве тренеров для других. **«Академия Лидерства 2»** состоит **из четырех** модулей, которые поясняют роль и обязанности Директора, а также раскрывают важность поддержания активности в структуре.

После того, как вы станете Бриллиантовым Директором, важно, чтобы Директора и Менеджеры в вашей структуре становились независимыми и могли обучать свои Персональные Группы. **«Академия Лидерства 3»** рассказывает об этом и многом другом, а также содержит подробное описание Плана Успеха Орифлэйм и историю компании.

Заметка: Тренинги могут различаться в зависимости от рынка.

Продуктовые тренинги



4 «Экспрессом к мечте»

Система ПРО основана на самом успешном мировом опыте и особом методе работы Орифлэйм, который помогает вам развивать свой бизнес офлайн и онлайн и достигать своих целей. «Экспрессом к мечте» – это интенсив для Ключевой Команды и Менеджеров.



5 Академия Красоты

Из этих модулей вы узнаете о продуктах Орифлэйм, также в них особое внимание уделяется уходу за кожей. Вы познакомитесь с особенностями разных типов кожи и их потребностями и с тем, как эффективно проводить сессии по уходу за кожей для своих клиентов.

6 Академия Вэлнэс

Эти модули познакомят вас с широким ассортиментом продуктов Вэлнэс от Орифлэйм, атакже расскажут, как строить бизнес с их помощью.

Онлайн-тренинги



7 Онлайн-тренинги

На своей странице после логина вы можете найти онлайн-курсы на различные темы. Вот некоторые из них: «Секреты успешных продаж», «Как стать спонсором», «Сила рекомендаций», «Красота. Создано Швецией — Что делает нас уникальными?». Здесь вы узнаете подробнее о бренде Орифлэйм, нашей культуре, ценностях и миссии.

Устав Консультантов Орифлэйм

Этический кодекс и правила поведения

Для каждого Консультанта важно прочитать и знать содержание Этического кодекса Орифлэйм (Кодекса) иправил поведения (Правил), изложенных в Уставе, так как они составляют основу взаимоотношений компании и Консультанта Орифлэйм и являются неотъемлемой частью договора присоединения.

Следование им обязательно для всех Консультантов Орифлэйм независимо от того, был ли Устав опубликован в корпоративных изданиях или доведен до сведения Консультантов любым другом способом.

Компания Орифлэйм оставляет за собой право в любой момент по своему усмотрению прекратить регистрацию (терминировать регистрационный номер) Консультанта, предоставившего ложную личную информацию либо не соблюдающего правила Устава. Консультанты, утратившие регистрационный номер в Орифлэйм, лишаются всех своих прав и преимуществ, в том числе своей структуры. Этический кодекс и Правила созданы для защиты прав Консультантов Орифлэйм и продиктованы высокими стандартами бизнес-этики, в соответствии с которыми Консультанты Орифлэйм обязаны руководствоваться в своей деятельности законами своей страны, помимо обязательств, изложенных в Уставе.



ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС ОРИФЛЭЙМ

Как Консультант Орифлэйм я обязуюсь следовать перечисленным ниже принципам ведения бизнеса.

1. Неукоснительно соблюдать все правила, отраженные в Уставе Орифлэйм и других изданиях компании. Следовать не только букве, но и духу Устава Орифлэйм.
2. Вступая в деловые отношения в качестве Консультанта Орифлэйм, руководствоваться главным принципом – относиться к окружающим так, как я хотел бы, чтобы они относились ко мне.
3. Представлять продукцию, бизнес-возможности, а также любую информацию об Орифлэйм своим клиентам и Консультантам честно и правдиво. Я буду давать лишь те обещания – в письменной и устной форме – относительно продукции и возможностей, которые приведены в Официальных корпоративных изданиях Орифлэйм.
4. Обеспечить клиентам вежливый и оперативный сервис в части обслуживания заказов и рассмотрения претензий. В случае необходимости замены продукции следовать процедуре, предусмотренной соответствующей инструкцией из официальных источников.
5. Исполнять все обязанности Консультанта Орифлэйм (а также спонсора и Директора и выше), предписанные согласно достигнутому уровню и изложенные в Официальных корпоративных изданиях Орифлэйм.
6. Вести себя соответственно высочайшим этическим стандартам компании, подразумевающим честность, достоинство и ответственность.
7. Ни при каких обстоятельствах не использовать структуру Орифлэйм для распространения любой другой продукции, кроме одобренной компанией. Строго придерживаться метода прямых продаж продукции потребителям, а значит не использовать розничные каналы дистрибьюции любого вида.
8. Соблюдать законы своей страны, а также всех стран, в которых будет функционировать моя международная сеть.
9. Я понимаю, что соблюдение Этического кодекса и Правил поведения Орифлэйм является непременным условием моего членства в Орифлэйм.

Устав Консультантов Орифлэйм

II. Правила поведения Консультантов Орифлэйм

1. Определения

I. «Консультант Орифлэйм» — здесь и далее подразумевается независимый Консультант по красоте (дистрибьютор косметики Орифлэйм) независимо от звания и уровня (включая Менеджеров, Директоров и выше).

II. «Личная страница Консультанта» разработана и поддерживается компанией Орифлэйм на собственном сайте компании.

III. Если не предусмотрено иное, в данном документе под именем «Орифлэйм» подразумевается региональное представительство компании, в котором вы регистрировались как Консультант.

IV. «Спонсорская цепочка» включает в себя Консультанта, его спонсора и всех вышестоящих спонсоров.

V. «Персональная Группа» включает в себя всех Консультантов, привлеченных спонсором напрямую или через других Консультантов его Группы, за исключением Консультантов в первой линии, достигших уровня 22%, и их Групп.

VI. Под словом «Группа» подразумевается вся структура данного Консультанта, включая Консультантов, достигших уровня 22%, и их группы.

VII. «Официальные корпоративные издания Орифлэйм» включают в себя «План Успеха — издание для Лидеров» (в том числе Устав Орифлэйм), каталоги Орифлэйм, Стартовый комплект Консультанта, журнал «Бизнес и красота» и любые материалы, опубликованные на официальном сайте компании.

VIII. «Спонсор» — Консультант Орифлэйм по отношению к Консультанту, зарегистрировавшемуся в его первую линию.

Слова, начинающиеся с заглавной буквы, но не имеющие определения в настоящем разделе, имеют то же самое значение, что и в предыдущем разделе «План Успеха — Издание для Лидеров».

2. Регистрация

2.1. Чтобы стать Консультантом Орифлэйм, кандидату требуется рекомендация уже зарегистрированного Консультанта (спонсора). В некоторых случаях Орифлэйм имеет право прикрепить будущего Консультанта к любой имеющейся структуре.

2.2. Регистрация в качестве Консультанта может быть проведена только с личного согласия кандидата. Консультант может иметь только один регистрационный номер.

2.3. Орифлэйм оставляет за собой право отказать кандидату в регистрации или перерегистрации.

2.4. Консультантом Орифлэйм можно стать по достижении дееспособного возраста либо с письменного разрешения законных представителей (родителей, усыновителей или попечителя) – с 14 лет.

2.5. Регистрация может быть оформлена для физических лиц – партнеров в количестве 2 человек в случае, если они являются друг другу законными супругами или родителем и ребёнком. Партнеры отвечают по своим обязательствам перед Орифлэйм в полном объеме, и компания может востребовать все задолженности с одного или обоих партнеров в случае неуплаты.

2.6. Консультант Орифлэйм может прекратить регистрацию в течение 30 дней после регистрации в качестве Консультанта (или в течение иного срока, предусмотренного законодательством Российской Федерации) и вправе потребовать от Орифлэйм в указанный выше срок возврата денежного взноса за регистрацию.

2.7. Консультант Орифлэйм может прекратить регистрацию в срок более чем 30 дней после регистрации в качестве Консультанта, направив письменное уведомление Орифлэйм. В таком случае компания Орифлэйм не обязана осуществлять возврат денежного взноса, упомянутого в п. 2.6 выше.

2.8. Регистрация Консультанта в компании Орифлэйм заканчивается через 17 каталогов (1 год).

2.9. Регистрация Консультанта продлевается по факту внесения ежегодной платы, которая автоматически начисляется в заказ Консультанта по истечении годовой регистрации.

2.10. С учетом положений п. 2.8 выше, регистрация Консультанта в компании Орифлэйм прекращается:

- по истечении четырех каталожных периодов после регистрации в Компанию в случае, если Консультантом не было размещено ни одного заказа с момента регистрации;
- по истечении 17 каталожных периодов (1 года) от даты размещения последнего заказа, если максимальный уровень, достигнутый в истории Консультанта, не превышает 6%. При этом ежегодная плата через 17 каталожных периодов (1 год) не начисляется;
- по истечении 34 каталожных периодов (2 лет) от даты размещения последнего заказа, если максимальный уровень, достигнутый в истории Консультанта, был 9% и выше. При этом ежегодная плата через 17 каталожных периодов (1 год) не начисляется.

2.11. Кандидат в Консультанты обязан регистрироваться в первую линию одного из своих ближайших родственников (родного брата или сестры, отца или матери, детей), если кто-либо из них уже является Консультантом Орифлэйм.

2.12. Законный супруг или законная супруга Консультанта Орифлэйм, также желающие стать Консультантами, могут быть зарегистрированы либо под тем же, что и супруг(а), номером, либо под отдельным регистрационным номером, но в первой линии своего супруга(и). В последнем случае, если один из супругов желает прекратить свое членство в Орифлэйм с целью совместной регистрации со вторым супругом под одним номером, применяются следующие правила:

- полученные им единовременные выплаты за достижение званий будут вычитаться из будущих единовременных выплат второго супруга;
- действие регистрации первого супруга приостанавливается сроком на 1 год, а по истечении указанного срока его членство в Орифлэйм прекращается;
- первый супруг может присоединиться к регистрационному номеру второго супруга сразу после подачи заявления на прекращение своего членства в Орифлэйм под отдельным номером. Если несколько родственников кандидата в Консультанты уже являются Консультантами, то приоритетно регистрация осуществляется в первую линию супруга.

2.13. Бывшие Консультанты или их законные супруги могут быть зарегистрированы в Орифлэйм вновь при соблюдении следующих условий:

II. Правила поведения Консультантов Орифлэйм

- если максимальный уровень, достигнутый в истории Консультанта, не превышает 6%, то перед повторной регистрацией в Орифлэйм должно пройти не менее 17 каталожных периодов;

- если максимальным уровнем, достигнутым в истории Консультанта, был уровень 9% и выше, то перед повторной регистрацией в Орифлэйм должно пройти не менее 34 каталожных периодов;

- в исключительных случаях компания оставляет за собой право изменять сроки повторной регистрации по собственному усмотрению;

- Консультант может подать заявление на повторную регистрацию немедленно после расторжения договора с Орифлэйм (терминации), если расторжение договора с Орифлэйм (терминация) произошло по причине неактивности (отсутствие балловых заказов) данного Консультанта (п. 2.7).

2.14. Орифлэйм вправе прекратить регистрацию Консультанта в Орифлэйм в случае нарушения Этического кодекса или Правил поведения.

2.15. Орифлэйм оставляет за собой право приостановить действие регистрации Консультанта на время проведения расследования нарушения.

2.16. Изменение некорректных регистрационных данных Консультанта возможно только с согласия Орифлэйм при наличии объективных обстоятельств в течение 3 каталожных периодов с момента регистрации Консультанта. В случае представления Консультантом некорректных регистрационных данных, Орифлэйм вправе воспользоваться правом, предоставленным п. 2.15.

3. Меры, направленные на повышение стабильности структур

3.1. Консультантам Орифлэйм запрещается перерегистрироваться под другого спонсора. Повторная регистрация может осуществляться только после расторжения договора с Орифлэйм и с соблюдением правила, изложенного в п. 2.13.

3.2. В случае, если Консультант воспользовался п. 2.13 настоящего Устава и расторгнул договор с Орифлэйм с повторной регистрацией в другой структуре по прошествии соответствующего периода, оговоренного в Уставе, к нему применяются специальные правила финансовых выплат и развития новой структуры, изложенные в пп. 3.2.1 – 3.2.3.

3.2.1. В целях обеспечения гарантий безопасности бизнеса и сохранения целостности структур для вышестоящих Консультантов, ни один Консультант, находившийся в прошлой структуре Консультанта, осуществившего повторную регистрацию в другую структуру, не может быть зарегистрирован в его новую структуру, даже выполнив правило расторжения договора с Орифлэйм и повторной регистрации через установленный правилами период. Вновь зарегистрировавшийся Консультант имеет право строить свою новую структуру, приглашая новых людей, никогда ранее не находившихся в его предыдущей структуре. Исключение из данного правила может быть применено лишь к ближайшим родственникам Консультанта: мужу (жене), родным брату или сестре, отцу или матери, детям.

3.2.2. Орифлэйм оставляет за собой право учесть в новой регистрации Консультанта все полученные им ранее единовременные выплаты за достижение званий. Выплаты за повторное достижение этих же званий могут не производиться. Кроме этого, компания оставляет за собой право учитывать квалификационную историю Консультанта при принятии решения о его участии в любых мероприятиях и маркетинговых акциях компании.

3.2.3. Орифлэйм оставляет за собой право принятия решения в любых спорных ситуациях в случаях нарушения мер, направленных на повышение стабильности структур.

3.3. Передача регистрации Консультанта от одного спонсора к другому возможна только в особых случаях на усмотрение компании Орифлэйм.

3.4. Передача Персональной Группы от одного Консультанта к другому не разрешена.

3.5. Консультанты могут передать свой регистрационный номер только ближайшим родственникам – супругу(е), родителям, детям, в том числе усыновленным, – при условии подачи письменного заявления и с согласия компании Орифлэйм. Консультант, передавший свой номер другому лицу согласно данному правилу, может вновь зарегистрироваться в компании с соблюдением правила, изложенного в п. 2.13.

3.6. В случае смерти Консультанта его регистрационный номер по решению компании может быть передан

ближайшим родственникам умершего (законному (ой) супругу (е), родителям, детям, в том числе усыновленным) при подаче письменного заявления не позднее 6 месяцев со дня смерти. В противном случае регистрационный номер аннулируется, а выплаты, полагающиеся умершему, выплачиваются наследникам по закону или завещанию в порядке и сроки, установленные законодательством по предъявлении документов, удостоверяющих права наследника на получение таких выплат.

3.7. Орифлэйм разрешает Консультанту приглашение и регистрацию новых Консультантов только после предоставления в Компанию копии документа, удостоверяющего его личность.

4. Обязанности Консультанта

Общие обязанности

4.1. Консультант Орифлэйм должен соблюдать все законы, постановления и правила делового оборота, применимые к его взаимоотношениям с компанией Орифлэйм, включая положения налогового законодательства, регулирующие регистрацию Консультанта в качестве налогоплательщика, сдачу отчетности и уплату соответствующих налогов. Консультант Орифлэйм обязуется не предпринимать действий, способных компрометировать его и компанию в глазах клиентов и общественности.

4.2. Консультант Орифлэйм должен предпринимать необходимые действия для обеспечения защиты персональных данных, предоставляемых покупателями, клиентами, другими Консультантами Орифлэйм, в соответствии законодательством Российской Федерации в сфере защиты персональных данных.

Обязанности Консультанта Орифлэйм по отношению к клиентам

4.3. Консультант Орифлэйм не должен совершать недобросовестные действия по отношению к клиенту, вводить его в заблуждение.

4.4. В начале разговора с клиентом Консультант Орифлэйм обязан ясно и четко представиться как независимый Консультант Орифлэйм и объяснить цель своего обращения, независимо от того, как происходит общение: по электронной почте, на сайте, в социальной сети и пр. От Консультантов Орифлэйм требуется предельная точность в указании своего статуса в компании и контактных данных во избежание заблуждения, что покупатель получает сообщения от официального представителя компании Орифлэйм. Слово «независимый» применительно к Консультанту Орифлэйм обязательно для использования во всех случаях – в подписях электронных писем, на визитных карточках, персональных сайтах, личных страницах в социальных сетях и т.д.

4.5. Консультант Орифлэйм должен предоставить клиенту полную и достоверную информацию о цене продукции, о имеющихся кредитных условиях в случае, если они допустимы; об условиях оплаты; о политике возврата продукции; об условиях гарантии; о сервисном обслуживании и сроках доставки. Консультант Орифлэйм должен полно и достоверно отвечать на все вопросы клиентов.

4.6. Если клиента не удовлетворяет качество продукции и если продукция пригодна для повторной продажи, в течение разумного срока Консультант Орифлэйм предоставляет клиенту право на выбор: осуществить возврат денег за приобретенный товар с единовременным возвратом такого товара или заменить товар на равноценный. Разумный срок должен быть ясно указан и в равной мере применяться к прямым и дистанционным продажам (т.е. по телефону, по почте или в Интернете).

4.7. При продаже продукции Консультанты Орифлэйм должны предоставлять клиенту бланк розничного заказа, в котором указывается логотип Орифлэйм, данные Консультанта Орифлэйм, включая его ФИО, адрес и номер телефона, все существенные условия продажи, гарантийные обязательства, сроки гарантии (при наличии имеющейся на продукцию гарантии, ее условия, подробная информация и ограничения, связанные с послепродажным обслуживанием, наименование и адрес организации, предоставляющей гарантию, срок гарантии и условия устранения недостатков, предлагаемые клиенту, четко оговариваются в бланке розничного заказа или в иной сопутствующей документации, предоставляемой вместе с продукцией), ограничения и условия возврата для клиента. Текст с изложением условий должен быть напечатан четко и разборчиво.

4.8. Консультанты Орифлэйм не должны использовать какие-либо утверждения, которые являются не соответствующими истине, устаревшими или иным образом неприменимыми, не связанными с конкретным предложением или используемыми каким-либо образом, которые могут ввести в заблуждение клиента.

4.9. Консультанты Орифлэйм не должны использовать вводящие в заблуждение сравнения. Критерии сравнения должны

II. Правила поведения Консультантов Орифлэйм

основываться на фактах, которые могут быть подтверждены. Консультанты Орифлэйм не должны сообщать ложные сведения в отношении любой иной компании, её бизнеса или продукта, прямо или косвенно. Консультанты Орифлэйм должны воздерживаться от любого недобросовестного использования имени или репутации, фирменного наименования и товарного знака иных компаний и их продукции.

4.10. Консультанты Орифлэйм должны предоставлять своим клиентам право отменить заказ в течение разумного срока и возвратить средства за поставленную продукцию, если такая продукция пригодна для повторной продажи как новая.

4.11. Консультант Орифлэйм должен поддерживать связь с клиентом путем личного общения, общения по телефону или электронной почте в разумные сроки и в разумные часы, чтобы не быть назойливым. Консультант Орифлэйм обязан прекратить демонстрацию или презентацию продукции по первому требованию клиента.

4.12. Консультант обязан предоставлять клиентам достоверную информацию в полном соответствии с принципами честной торговли и принципами обеспечения защиты лиц с ограниченной дееспособностью, согласно нормам действующего законодательства, например, несовершеннолетних.

4.13. Консультант Орифлэйм не должен обманывать ожидания клиентов, с уважением и пониманием относясь к их дефициту потребительского опыта или знаний. Запрещается спекулировать на возрасте, болезнях, умственных или физических недостатках, непонимании ситуации, доверчивости или плохом владении языком клиентов.

4.14. Консультанты Орифлэйм не должны побуждать человека покупать продукты на основании заявления о том, что они могут снизить или восстановить первоначальную цену покупки путем направления потенциальных клиентов Консультанту Орифлэйм для аналогичных покупок, если такие снижения или восстановления зависят от какого-либо события, которое еще не произошло.

4.15. Консультант Орифлэйм должен оформлять заказы клиентов в течение 30 дней с даты принятия заказов от клиентов.

Обязанности Консультанта Орифлэйм по отношению к другим Консультантам Орифлэйм

4.16. Консультантам не разрешается предпринимать действия по привлечению кандидатов других Консультантов в свою структуру, а также вмешиваться в работу чужих структур.

4.17. Консультант Орифлэйм не должен искажать информацию о фактических или потенциальных объемах продаж или доходов Консультантов Орифлэйм. Любые представления о доходах и продажах должны быть: (а) правдивыми, точными и представленными таким образом, чтобы они не были ложными, дезориентирующими или вводящими в заблуждение, и (б) основанными на документированных и обоснованных фактах на соответствующем рынке. Потенциальные Консультанты Орифлэйм должны (в) быть проинформированы о том, что фактический заработок и продажи зависят от самого человека и его навыков, времени, затраченного на процесс продаж, усилий и других факторов, а также (г) иметь достаточную информацию, позволяющую разумно оценить возможность получения дохода.

4.18. Консультант Орифлэйм не взимает плату с других Консультантов или потенциальных Консультантов за любые материалы или услуги, разработанные Орифлэйм, за исключением платы на покрытие расходов, непосредственно связанных с необязательным обучением или встречами, проводимыми Консультантом Орифлэйм. Любые маркетинговые материалы, разработанные Консультантами, должны соответствовать политике и процедурам Орифлэйм. Консультанты Орифлэйм, которые продают одобренные, разрешенные законом рекламные или обучающие материалы другим Консультантам Орифлэйм: (а) имеют право предлагать только материалы, соответствующие тем же стандартам, которых придерживается Орифлэйм, (б) не имеют права делать покупку таких материалов обязательным требованием для других Консультантов Орифлэйм; (в) имеют право предоставлять Консультанту Орифлэйм помощь в продажах по разумной и справедливой стоимости без какой-либо существенной прибыли, стоимость должна быть эквивалентна стоимости аналогичных материалов, доступных на рынке; и (г) имеют право предлагать политику возврата в письменном виде, аналогичную политике возврата Орифлэйм.

4.19. Консультанты Орифлэйм должны связываться с другими Консультантами Орифлэйм только разумным образом и в разумные часы, чтобы не быть назойливыми.

4.20. Консультант Орифлэйм не должен принуждать своих Консультантов делать заказы через него, а также устанавливать минимальный размер заказа или его ассортимент. Все Консультанты могут размещать заказы любого объема напрямую в Орифлэйм. Необходимо учитывать, что плата за хранение и курьерские услуги может зависеть от объема заказа. Исходя из этого, каждый Консультант должен самостоятельно принимать решение о целесообразности размещения заказа. Консультанты

Орифлэйм не должны требовать или поощрять других Консультантов Орифлэйм на приобретение необоснованного количества продукции или задействовать помощников по продажам. Консультант Орифлэйм не должен приобретать больше продукции, чем он/она ожидает реализовать в рамках разумного объема продаж и ожидаемого спроса.

4.21. Консультант не имеет права использовать Орифлэйм для продажи другой продукции, кроме официально одобренной компанией, включая интеллектуальную продукцию и консалтинговые услуги. Рекомендуя продукцию другим, Консультант должен использовать цены каталога.

4.22. Консультанты Орифлэйм не должны переманивать или привлекать продавцов других компаний прямых продаж.

4.23. Консультанты Орифлэйм не должны несправедливо очернять продукты иной компании, ее план продаж и маркетинга или любую другую особенность иной компании.

4.24. Отношения сотрудничества Консультанта с Орифлэйм не являются трудовыми отношениями. Представляя возможности Орифлэйм другим, Консультант должен четко и ясно проинформировать, что Орифлэйм не предлагает трудоустройство, а предоставляет возможность начать собственный независимый бизнес.

4.25. Консультант не имеет права брать на себя обязательства и выступать от имени компании Орифлэйм и обязуется возместить компании Орифлэйм все убытки, возникшие в случае несоблюдения этого правила.

4.26. Консультант не может размещать заказы от имени другого Консультанта без предварительного письменного согласия последнего.

4.27. Консультант обязан следить за тем, чтобы все Консультанты его Персональной Группы выполняли свои кредитные обязательства перед компанией.

4.28. Спонсор несет ответственность за обучение, развитие и мотивацию спонсируемых Консультантов.

4.29. Консультант не может давать какие-либо интервью средствам массовой информации, будь то телевидение, радио, периодические издания, или пользоваться какой-либо рекламой в СМИ (включая «вирусную» рекламу: Интернет, SMS и т.д.) с использованием имени «Орифлэйм» или «Oriflame» без предварительного письменного согласия Орифлэйм.

4.30. Консультант Орифлэйм не должен вести в социальных сетях медиаблоги, вводящие аудиторию в заблуждение относительно компании, продукции, сервиса или способных причинить вред репутации компании.

5. Дополнительные правила и принципы

5.1. Политика компании Орифлэйм не предусматривает разделения территориальных сфер влияния или франшизу. Ни один Консультант не обладает правом осуществлять свой бизнес на условиях разделения территориальных сфер влияния или франшизы. Каждый Консультант может заниматься созданием бизнеса с Орифлэйм на территории оговоренных государств.

5.2. Консультант Орифлэйм обязан принимать во внимание, что компания Орифлэйм осуществляет свою деятельность во многих, но не во всех странах мира, строго соблюдая обязательства в отношении безопасности и регистрации продукции, правила ввоза и другие требования, которые могут применяться к торговле в соответствующей стране. Орифлэйм не несет ответственности за любой ущерб, иски и претензии, возникающие из или в связи с осуществлением Консультантами Орифлэйм перемещения товаров в страны, где компания Орифлэйм не осуществляет своей деятельности. Полную ответственность в случае возникновения таких претензий принимает на себя Консультант Орифлэйм.

5.3. Консультант Орифлэйм не является сотрудником компании. На визитной карточке и других подобных документах Консультант может именовать себя только как «Независимый Консультант по красоте» или, по мере роста в компании, «Независимый Консультант по красоте – Менеджер» и «Независимый Консультант по красоте – Директор».

5.4. Промоматериалы, Личная страница Консультанта и другие приложения в социальных сетях, официально поддерживаемые компанией Орифлэйм, могут использоваться без дополнительного разрешения. Консультанты не могут регистрировать личные сайты или персональные страницы с доменом, содержащим слово Oriflame, однако они могут публиковать свои отзывы на официальном сайте Орифлэйм, стене блогов и т.п. Компания оставляет за собой право рецензировать материалы до публикации. Правила поведения Консультантов в Интернете изложены на стр. 128.

II. Правила поведения Консультантов Орифлэйм

5.5. Логотипы, фирменное наименование и товарные знаки Орифлэйм не должны использоваться Консультантами как в печатных материалах, так и на интернет-ресурсах без предварительного письменного согласия компании. Если такое согласие получено, товарный знак, логотип или фирменное наименование должны использоваться строго в рамках корпоративного стиля Орифлэйм. Использование корпоративной символики на интернет-ресурсах регулируется Правилами, изложенными на стр. 128.

5.6. Консультанты Орифлэйм не имеют права производить или получать из иных источников, кроме Орифлэйм, любые печатные/демонстрационные материалы с использованием товарных знаков или логотипа Орифлэйм без письменного разрешения компании.

5.7. Все корпоративные печатные материалы, видео, фотографии, дизайн Орифлэйм защищены законодательством об авторских правах и не могут воспроизводиться ни полностью, ни частично без предварительного письменного согласия компании Орифлэйм. При разрешенном использовании защищенных авторским правом материалов ссылка на Орифлэйм обязательна, она должна находиться в зоне видимости и не вызывать сомнения в ее подлинности. Дополнительные правила относительно использования фотографий и других материалов компании в Интернете приведены на стр. 128.

5.8. Консультанты не имеют права продавать, демонстрировать или выставлять продукцию Орифлэйм в предприятиях розничной торговли, интернет-магазинах и аукционах, например, таких, как Ebay.com, а также на бесплатных досках объявлений, например, avito.ru. Дополнительные правила относительно организации продаж в Интернете приведены в на стр. 128. В предприятиях розничной торговли также не могут быть представлены или выставлены на продажу корпоративные издания Орифлэйм. Предприятия, не являющиеся торговыми, например, салоны красоты, могут быть использованы для демонстрации, но не для продажи продукции Орифлэйм.

5.9. Продукты Орифлэйм не должны размещаться для демонстрации в предприятиях, не являющихся торговыми, рядом со сторонними продуктами, не представленными в ассортименте Орифлэйм.

5.10. Консультантам Орифлэйм не разрешается автоматическое размещение постов в нетематических форумах, использование программ для автоматизированной рассылки спам-сообщений по базе пользователей, которые не давали предварительного согласия на получение подобных рассылок.

5.11. Ни при каких условиях Консультантам Орифлэйм не разрешается переупаковывать продукцию, нарушая фирменную упаковку Орифлэйм, или менять на ней наклейки. Консультанты Орифлэйм обязаны распространять продукцию компании только в фирменной заводской упаковке.

5.12. Выпускаемая компанией Орифлэйм продукция не может причинить вреда здоровью, если при ее применении соблюдаются все указания по ее использованию. Компания Орифлэйм гарантирует высокое качество своей продукции и готова возместить обоснованный ущерб, возникший в результате использования некачественного средства. За ущерб, возникший вследствие неправильного применения средства, компания ответственности не несет.

5.13. Орифлэйм оставляет за собой право в любое время удерживать средства из любой Объемной Скидки или бонусов в счет оплаты просроченных счетов и других обязательных платежей Консультантов.

5.14. Орифлэйм оставляет за собой право изменять цены, ассортимент и условия оплаты без предварительного уведомления. Орифлэйм не компенсирует Объемную Скидку, бонусы и другие выплаты, утраченные вследствие подобных изменений, а также по причине отсутствия продукции на складе.

5.15. Орифлэйм обязуется возместить расходы на приобретение продукции Консультанту только при следующих условиях:

- возврат осуществлен в установленные компанией сроки;
- сумма возврата составляет уплаченную Консультантом стоимость товара после вычета всех скидок, бонусов, денежных вознаграждений, за вычетом расходов Орифлэйм на доставку возвращаемого товара;
- продукция, подлежащая возврату, включая рекламные печатные материалы, продукцию по распродаже и наборы по поддержке продаж, должна быть пригодна для дальнейшей продажи.

  В контексте данного пункта продукция, пригодная для дальнейшей продажи:

- не должна быть использована, вскрыта или испорчена; и
- не должна быть с истекшим сроком годности; и
- должна быть представлена в текущем ассортименте Орифлэйм.

5.16. Если Консультант легальным или нелегальным образом вовлечен в дискуссию или события, могущие повлечь за собой негативное влияние на имидж и репутацию компании Орифлэйм, он должен немедленно проинформировать об этом компанию.

5.17. Орифлэйм оставляет за собой право в одностороннем порядке вносить дополнения и изменения в «План Успеха», квалификационные условия, а также Устав, Этический кодекс и Правила поведения Консультантов Орифлэйм.

6. Правила и обязанности Директора Орифлэйм

В дополнение к основным требованиям, предъявляемым к Консультантам Орифлэйм, следующие правила распространяются на Консультантов Директорского уровня и выше. Нарушение любого из этих правил может повлечь лишение звания и всех связанных с ним привилегий, включая бонусы и Объемную Скидку, а в отдельных случаях и терминацию регистрационного номера Консультанта Орифлэйм.

6.1. Как Лидер своей Персональной Группы Директор обязан в течение каждого каталожного периода:

а) рекрутировать и постоянно развивать свою **Персональную Группу;**

б) оказывать помощь и поддержку в мотивации своим **Консультантам;**

в) проводить тренинги и мотивационные встречи, ставить цели и контролировать их **достижение;**

г) обучать Консультантов лучшему ведению бизнеса;

д) обеспечивать своих Консультантов своевременной информацией **относительно** различных встреч, мероприятий, тренингов, новинок компании и т.п.;

е) участвовать во всех семинарах и других мероприятиях, организованных **компанией Орифлэйм;**

ж) соблюдать Этический кодекс и Правила поведения компании Орифлэйм, подавать **личный** пример во всех делах;

з) посещать бизнес-встречи Орифлэйм, проводимые менеджерами по продажам Орифлэйм.

6.2. Директор Орифлэйм не имеет право представлять другие компании прямых продаж.

6.3. Если супруг, супруга или ближайшие родственники (а именно: родной брат или сестра, отец или мать, дети) Директора являются представителем какой-либо другой компании прямых продаж, такому супругу(-е) или ближайшему родственнику (согласно определению в настоящем п. 6.3) не разрешается принимать участие в деятельности Орифлэйм и вовлекать компанию Орифлэйм в сферу деятельности своей компании.

Директора, чьи супруги или ближайшие родственники (согласно определению в настоящем п. 6.3) работают в других компаниях прямых продаж, обязаны уведомить об этом Орифлэйм.

6.4. В случае смерти Директора его членство в компании может быть унаследовано ближайшими родственниками в соответствии с действующим законодательством соответствующей страны. Письменные заявления следует подавать не позднее 6 месяцев с момента смерти, в противном случае регистрационный номер Директора будет терминирован. Наследники должны принять и согласиться выполнять все требования правил и условий, обязательных для исполнения Консультантами Орифлэйм.

6.5. Директор обязан следовать всем дополнительным правилам и инструкциям компании Орифлэйм, изложенным в письменном виде.

7. Процедура предъявления претензий

Любые жалобы на нарушение данных Этического кодекса и Правил поведения Консультантов Орифлэйм можно адресовать в региональное представительство компании Орифлэйм и/или непосредственно генеральному директору компании в стране нахождения Консультанта.

Устав Консультантов Орифлэйм

Правила поведения Консультантов Орифлэйм в Интернете

Эти правила поясняют, как Независимые Консультанты Орифлэйм могут формировать свое присутствие в Интернете, не вмешиваясь в деятельность по созданию бренда Орифлэйм и не нарушая законы, правила и соглашения, связанные с авторским правом.

1. Основные положения

Орифлэйм предлагает своим Консультантам инструмент для продаж в Интернете в рамках веб-сайта Орифлэйм, который называется личным интернет-магазином (ЛИМ). Эта возможность электронной коммерции является единственным предварительно одобренным цифровым инструментом, с помощью которого Консультанты Орифлэйм могут продавать продукцию компании.

Консультанты также могут создавать собственные сайты для предложения продукции конечным потребителям, обмена информацией о собственной деятельности, продукции и бизнес-возможностях Орифлэйм при условии, что эти носители дают четко понять, что они не являются официальными сайтами компании в сети. Указание на индивидуального владельца сайта, контактная информация, а также ссылка на официальный источник при цитировании обязательно.

Консультанты не могут создавать сайты электронной коммерции, на которых продаются продукты Орифлэйм, или иным образом осуществлять электронную торговлю за пределами утвержденных приложений Орифлэйм.

Консультанты не должны публиковать какую-либо информацию или другие материалы, защищенные авторским правом, без разрешения правообладателя.

Консультанты не должны использовать бренд Орифлэйм для поддержки или продвижения политических позиций или религиозных идеологий.

Консультанты не должны публиковать грубую, оскорбительную, вульгарную, непристойную, оскорбительную, угрожающую, разжигающую ненависть по расовому или этническому признаку или иным признакам оскорбительную или незаконную информацию или материалы.

Консультанты не должны раскрывать информацию об еще не анонсированных продуктах, данные о клиентах или любую конфиденциальную информацию.

2. Имя веб-ресурса

Консультанты не имеют права использовать слова «Орифлэйм» или «Oriflame», а также любую другую фонетическую имитацию фирменного названия Орифлэйм (Oriflame) в названии домена/поддомена сайта, мобильного приложения или названия сайта в органической поисковой выдаче. Под Фонетической имитацией понимается клонирование имени бренда за счёт работы с буквами, звуками и цифрами (замены, добавления и/или удаления одной или нескольких букв и/или цифр в названии), имитирующих звучание или написание, близкое к оригиналу. Например, Орифлэйм – Орифлейм – Орилэйм, 0riflame Orileme и так далее.

Слово «Орифлэйм» или «Oriflame» может быть использовано в названии блога, аккаунта или группы в социальных сетях в случае, если в этом же названии отчетливо донесено, что данная группа (страница в социальной сети или блог) не являются официальным ресурсом компании. Например: «Сообщество Лидеров Орифлэйм Курск».

3. Отказ от ответственности

При создании личного веб-сайта или учетной записи в социальной сети для информирования о принадлежности к Орифлэйм необходимо сообщать свой статус, например:

- Независимый Консультант по продажам Орифлэйм;
- Независимый Консультант Орифлэйм;
- Независимый Консультант по красоте Орифлэйм.

Для веб-сайтов эта информация должна быть явно указана на первой странице, в профиле блога. Настоящее ФИО и контактные данные должны быть доступны на главной странице сайта или в профиле блога социальной сети.

Если Консультант ведет блог, в котором не упоминается компания Орифлэйм, продукты Орифлэйм или вовлеченность в Орифлэйм, то он вправе не принимать во внимание данные правила.

4. Содержание и ссылки на Орифлэйм

Консультанты не имеют права каким-либо образом копировать официальный сайт Орифлэйм под другим доменным именем. Если Консультант дает ссылку на контент на официальном сайте Орифлэйм на своем сайте, должен быть четко указан его источник.

5. Фото и изображения

Все фото- и видеоматериалы Орифлэйм защищены авторским правом, компания приобрела права на их использование, и они не распространяются на Консультантов Орифлэйм. Это означает, что использование фото- или видеоматериалов с официального сайта Орифлэйм и их публикация на своем веб-сайте не допускается.

Что можно разместить на личном сайте/в блоге?

- Анимированные изображения и видео:
  могут использоваться путем нажатия на кнопку «Поделиться», если таковая есть. Она предусматривает создание автоматической ссылки на сайт с исходным материалом.
- Фотографии объектов или людей:
  могут использоваться путем нажатия на кнопку «Поделиться», если она есть. Она предусматривает создание автоматической ссылки на сайт с исходным материалом.
- Фотографии продукции Орифлэйм:
  могут использоваться и без кнопки «Поделиться», если ссылка на сайт с исходным материалом визуально заметна и недвусмысленна (Источник: www.oriflame.com, 2019).
- Любые претензии и требования третьих лиц, которые могут быть получены компанией Орифлэйм в связи с нарушением правил использования перечисленных выше объектов, будут перенаправлены Консультанту.

6. Логотип Орифлэйм

Консультантам запрещено использовать логотип Орифлэйм. Использование логотипа Орифлэйм допускается только на одной странице – в личном интернет-магазине Консультанта на сайте Орифлэйм. Нельзя использовать его где-либо еще, в том числе в своем блоге или в социальных сетях.

7. Присутствие Консультантов в социальных сетях

Орифлэйм поощряет присутствие Консультантов в блогах, социальных сетях и т.п. ресурсах. Консультанты могут публиковать свои отзывы и комментарии о продукции Орифлэйм, соблюдая п. 3 Этического кодекса в части достоверности информации о свойствах продукции. Компания рекомендует пользоваться функцией «Поделиться с друзьями» на официальной странице компании для корректного отображения информации и ссылок на источник.

8. Продвижение в Интернете

Консультанты могут самостоятельно заниматься продвижением своих веб-ресурсов в Интернете при условии соблюдения изложенных в Уставе правил поведения в онлайн-среде.

В контекстной рекламе (например, с помощью сервиса Google Adwords):

- должно быть отражено, что она была создана независимым Консультантом Орифлэйм;
- заголовок не должен вводить в заблуждение, что реклама официально размещена компанией Орифлэйм;
- Консультант не имеет права использовать в качестве ключевого слова любую Фонетическую имитацию фирменного названия Орифлэйм или Oriflame, а также фирменных торговых марок, например, NovAge, Ecollagen и т.п.;
- запрещено связывать продукты Орифлэйм с другими брендами, например, с Avon или L'Oreal.

Имейте в виду, что каждый покупатель, например, Adwords, несет ответственность за любые нарушения в отношении любого другого владельца бренда.

9. Оплата тренингов

Консультантам не разрешается взимать плату за онлайн-тренинги и вебинары, кроме случаев, описанных в п. 4.18 Свода правил Орифлэйм.

10. Онлайн-продажи

Для ведения онлайн-продаж Консультант может использовать только личный интернет-магазин или иные цифровые инструменты, предоставляемые Орифлэйм. Не допускается реализация продуктов Орифлэйм через сайты розничной торговли или онлайн-магазины, такие как avito.ru, Яндекс.Маркет или Amazon.

11. Спам

Спам – массовая отправка нежелательных сообщений – строго запрещена.

Практическую информацию по этому вопросу, а также примеры можно найти в издании «Справочник Консультанта по работе в Интернете», которое доступно после входа под своим логином на сайте Орифлэйм.

При общении с клиентом или потенциальным Консультантом Орифлэйм

Необходимо…

- представиться и рассказать об Орифлэйм;
- объяснить цель вашего обращения и рассказать о видах продуктов Орифлэйм;
- постараться ответить на все вопросы честно, правдиво и понятно;
- делать заявления только о тех продуктах, которые предлагает Орифлэйм. Отсылать клиента на сайт Орифлэйм, если он хочет узнать о них подробнее;
- соблюдать конфиденциальность и другие личные ограничения, которые может иметь клиент (например, время, место, возраст, физическое состояние);
- прекратить любое объяснение (и отойти), если попросят это сделать;
- собирать и/или хранить личные данные клиентов или потенциальных клиентов только тогда, когда это необходимо, и обеспечить их обработку и защиту в соответствии с местным законодательством о конфиденциальности и защите личных данных;
- пройти электронное обучение, посвященное GDPR (Общее положение о защите данных) для Независимых Консультантов Орифлэйм, чтобы узнать о сборе и хранении персональных данных клиентов, проживающих в ЕС.

Всякий раз, когда вы продаете продукты Орифлэйм, следует:

- проинформировать клиента о правильной цене товара, условиях оплаты и дате доставки;
- дать клиенту письменную форму заказа во время продажи;
- сообщить клиенту о периоде отмены заказа, а также о праве возврата и получения возмещения за доставленные товары, которые можно продавать как новые;
- проинформировать клиента о гарантиях на продукцию Орифлэйм, послепродажном обслуживании и процедурах рассмотрения жалоб.

Проводя презентацию для потенциальных Консультантов, необходимо:

- сообщить им, что фактические доходы и продажи варьируются от человека к человеку и зависят от навыков продавца, затраченного времени и усилий и других факторов;
- предоставить им достаточную информацию, чтобы дать разумную оценку возможности получения дохода.

Никогда не стесняйтесь напоминать своим клиентам о том, что Орифлэйм является авторитетной компанией прямых продаж, которая нацелена на разработку инновационных продуктов на основе устойчивого развития. Орифлэйм предлагает качественную продукцию и возможность построить бизнес. Бизнес-возможности предоставляют независимый, веселый и удобный способ улучшить свое финансовое положение, одновременно улучшая собственные навыки и самооценку.

Нельзя…

- давить на клиента, предлагая купить или присоединиться – это нормально, если человек не согласен; клиент все еще может вернуться к вам, если вы произвели впечатление профессионала и относились к нему с уважением;
- переоценивать возможности продукта – открыто и честно расскажите о своем опыте использования продукта; всегда обращайтесь к продуктовому буклету или другой информации, предоставленной компанией;
- преувеличивать любые факты о:
  - использовании, особенностях и характеристиках продукции Орифлэйм;
  - возможностях получения дохода, которые предлагает Орифлэйм, например, времени и легкости достижения уровней, ожидаемых суммах, заработанных на каждом уровне, а также общей простоте и вероятности успеха. Помните, все зависит от времени и усилий, которые вы готовы потратить, и личных навыков человека;
  - вашем собственном успехе и опыте работы с Орифлэйм или использовании чьего-либо заявления об успехе другого, которое не соответствует действительности или вводит в заблуждение;
- лгать, вводить в заблуждение или обманывать, быть агрессивным, навязчивым или неуважительным.
- стесняться сообщить своему контакту, что у вас нет ответа или вы не уверены в нем, посетите веб-сайт Орифлэйм, чтобы уточнить ответ; затем вернитесь с ним к клиенту;
- использовать ненадлежащим образом или без необходимого разрешения личные данные клиентов, других Консультантов Орифлэйм и/или потенциальных Консультантов Орифлэйм;
- использовать сравнения с другими компаниями, которые не основаны на фактах, которые возможно проверить;
- несправедливо наносить ущерб репутации другой компании или систематически привлекать к продажам клиентов других компаний;
- побуждать человека покупать товары на основании заявления, что он может уменьшить или вернуть цену покупки, рекомендуя другим покупателям обратиться к вам за аналогичными покупками.

Словарь Плана Успеха

Здесь вы можете найти ключевые понятия и определения, которые используются в Плане Успеха Орифлэйм.

АКТИВНОСТЬ – процентное соотношение размера БАКа и количества Консультантов, разместивших балловые заказы в текущем периоде действия каталога.

АКТИВНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ – Консультант, разместивший один и более балловых заказов в текущем периоде действия каталога.

БАК – база активных Консультантов, то есть это все Консультанты (включая Лидеров), которые размещали балловые заказы в течение 3 последних периодов действия каталога.

БАЛЛ БОНУСА (ББ) – условный цифровой показатель, который присваивается каждому продукту Орифлэйм. Более дорогие продукты и наборы приносят больше Баллов Бонуса.

БОНУСЫ – вознаграждения, выплачиваемые компанией развивающимся Лидерам. План Успеха Орифлэйм предусматривает всего 6 видов бонусов.

БРИЛЛИАНТОВАЯ КОМАНДА – включает звания Бриллиантового Директора, Старшего Бриллиантового Директора и Дважды Бриллиантового Директора.

ВЕТВЬ – часть структуры, состоящая из Консультанта в первой линии и всех тех, кого он спонсирует, его глубины.

ВЫШЕСТОЯЩИЙ ЛИДЕР – спонсор Консультанта, а также все Консультанты и Лидеры, которые находятся над ним.

ГЛУБИНА – все Консультанты структуры, находящиеся под первой линией.

ДЕНЕЖНАЯ ПРЕМИЯ – единовременное денежное вознаграждение за впервые закрытое звание по Плану Успеха Орифлэйм, начиная с Директора и выше.

ДИРЕКТОРСКАЯ КОМАНДА – включает звания Директора, Старшего Директора, Золотого Директора, Старшего Золотого Директора и Сапфирового Директора.

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ КОМАНДА – включает в себя звания Исполнительного Директора, Золотого Исполнительного Директора, Сапфирового Исполнительного Директора и Бриллиантового Исполнительного Директора.

КАТАЛОЖНЫЙ ПЕРИОД – время, когда действует каталог, в зависимости от рынка оно может составлять 21 день или месяц. Каталожный период используется для расчета Объемной Скидки, закрытия новых званий, квалификаций на конференции и каталожных предложений.

КЛИЕНТ – человек, покупающий продукты для себя, а также любой Независимый Консультант Орифлэйм.

КЛЮЧЕВАЯ КОМАНДА – состоит из Консультантов, которые хотят стать Лидерами, формируется под руководством Менеджера или Директора и обычно включает в себя от 3 до 5 Консультантов.

КОНСУЛЬТАНТЫ ПЕРВОЙ ЛИНИИ – все Консультанты по отношению к тому Консультанту, кто их рекрутировал и спонсирует напрямую.

ЛИДЕР – Независимый Консультант Орифлэйм, который спонсирует и возглавляет группу других Консультантов. Этот термин используется по отношению к Консультанту, начиная с уровня Менеджера 12%, и для всех более высоких званий, заканчивая Бриллиантовым Президентом.

МЕНЕДЖЕРСКАЯ КОМАНДА – включает в себя звания Менеджера 9%, Менеджера 12%, Менеджера 15%, Менеджера 18% и Старшего Менеджера.

МИНИМАЛЬНАЯ ГАРАНТИРОВАННАЯ ВЫПЛАТА – это корректировка бонуса, которая выполняется, когда минимальный объем Баллов Бонуса, необходимый для получения полного бонуса, не обеспечивается получателем бонуса. Она распределяет часть этого бонуса предыдущему квалифицировавшемуся на тот же бонус. Правило минимальной гарантированной выплаты – это способ обеспечить справедливое вознаграждение Консультанта за усилия по спонсированию других Консультантов и оказанию им помощи в становлении Лидерами.

НЕАКТИВНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ – Консультант, не разместивший ни одного баллового заказа в текущем периоде действия каталога. Консультант может быть неактивным 1 период (разместил последний заказ в предыдущем каталожном периоде), 2 периода (разместил последний заказ 2 каталожных периода назад) и 3 периода (разместил последний заказ 3 каталожных периода назад и будет удален из БАК при закрытии текущего каталожного периода, если не разместит в нем заказ).

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ ОРИФЛЭЙМ, или **КОНСУЛЬТАНТ** – человек, находящийся на первом уровне Плана Успеха, чья Объемная Скидка находится на уровне от 0% до 6%.

НЕЗАВИСИМЫЙ ДИРЕКТОР ОРИФЛЭЙМ, или **ДИРЕКТОР** – так называется Консультант с уровня Директора до уровня Сапфирового Директора включительно.

НЕЗАВИСИМЫЙ МЕНЕДЖЕР ОРИФЛЭЙМ, или **МЕНЕДЖЕР** – так называется Консультант с уровня Менеджера 9% до уровня Старшего Менеджера включительно.

НЕМЕДЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ – то, что вы зарабатываете, продавая продукты. Как Консультант вы можете рекомендовать продукцию и получать немедленную прибыль 20% от цены каталога со всех своих продаж клиентам. Это разница между ценой в каталоге и специальной ценой Консультанта, по которой вы покупаете продукцию у компании.

ОБЪЕМ ПРОДАЖ (ОП) – специальная цена для Консультантов по прайс-листу (ДЦ) минус государственные налоги (НДС). От Объема Продаж рассчитывается Объемная Скидка Консультанта.

ОБЪЕМНАЯ СКИДКА (ОС) – скидка от 3% до 22% на приобретение продукции Орифлэйм, которую получает Консультант в зависимости от объема личных покупок и объема покупок его Персональной Группы.

ПЕРСОНАЛЬНАЯ ГРУППА (ПГ) – группа Консультантов, привлеченных в компанию непосредственно Консультантом-спонсором (его первый уровень) и теми, кто уже в его структуре (глубина), за исключением Консультантов уровня 22% и их групп.

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ КОМАНДА – включает в себя звания Президента, Старшего Президента, Золотого Президента, Сапфирового Президента и Бриллиантового Президента.

СПОНСОР – человек, который рекрутирует новых Консультантов, обучает их и поддерживает их в работе. Консультант выступает спонсором по отношению ко всем Консультантам своей первой линии.

СТРУКТУРА – термин, который в Плане Успеха Орифлэйм обозначает всех Консультантов в вашей первой линии и глубине, включая 22%-е отделившиеся группы.

ТАБЛИЦА КОНВЕРСИИ БАЛЛОВ БОНУСА – таблица, показывающая, как Баллы Бонуса превращаются в уровень Объемной Скидки.

УРОВЕНЬ – все Консультанты в Персональной Группе, находящиеся ниже первой линии, учитываются по уровням в зависимости от глубины.

УРОВЕНЬ ОБЪЕМНОЙ СКИДКИ – это определение связано с процентным уровнем скидки (от 3% до 22%), которую Консультант получает со своих личных и групповых продаж.

ЦЕНА ДЛЯ КЛИЕНТА – та цена продукта, которую за него платит клиент Консультанту.

22%-я ОТДЕЛИВШАЯСЯ ГРУППА – когда Консультант в первой линии достигает уровня Объемной Скидки 22%, его группа отделяется от Персональной Группы спонсора и становится отделившейся вместе со всеми Консультантами, которые в нее входят.

План Успеха Орифлэйм

КРИТЕРИИ КВАЛИФИКАЦИИ

Консультант

0% Консультант
0–149 ББ в вашей Персональной Группе.

3% Консультант
150–449 ББ в вашей Персональной Группе.

6% Консультант
450–899 ББ в вашей Персональной Группе.

Менеджерская команда стр. 34 – 47

9% Менеджер
900–1799 ББ в вашей Персональной Группе.

12% Менеджер
1800–2999 ББ в вашей Персональной Группе.

15% Менеджер
3000–4999 ББ в вашей Персональной Группе.

18% Менеджер
5000–7499 ББ в вашей Персональной Группе.

Старший Менеджер
Три варианта:
– минимум 7500 ББ;
– минимум 3000 ББ в Персональной Группе и одна 22%-я группа в первом уровне;
– две и более 22%-е группы в первом уровне.

Директорская команда стр. 48 – 65

Директор
Соответствие квалификации Старшего Менеджера в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Старший Директор
Одна 22%-я группа в первом уровне и минимум 7500 ББ в Персональной Группе или две и более 22%-е группы в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Золотой Директор
Две 22%-я группы в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Директорская команда стр. 48 – 65

Старший Золотой Директор
Три 22%-е группы в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Сапфировый Директор
Четыре 22%-е группы в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Бриллиантовая команда стр. 66 – 79

Бриллиантовый Директор
Шесть 22%-х групп в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Старший Бриллиантовый Директор
Восемь 22%-х групп в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Дважды Бриллиантовый Директор
Десять 22%-х групп в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд

Исполнительная команда стр. 80 – 91

Исполнительный Директор
Двенадцать 22%-х групп в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Золотой Исполнительный Директор
Пятнадцать 22%-х групп в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Сапфировый Исполнительный Директор
Восемнадцать 22%-х групп в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Исполнительная команда стр. 80 – 91

Бриллиантовый Исполнительный Директор
Двадцать одна 22%-я группа в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Президентская команда стр. 92 – 101

Президент
Двадцать четыре 22%-е группы в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Старший Президент
Двадцать четыре 22%-е группы в первом уровне/шесть Бриллиантовых ветвей из них в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Золотой Президент
Двадцать четыре 22%-е группы в первом уровне/двенадцать Бриллиантовых ветвей из них в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Сапфировый Президент
Двадцать четыре 22%-е группы в первом уровне/восемнадцать Бриллиантовых ветвей из них в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.

Бриллиантовый Президент
Двадцать четыре 22%-е группы в первом уровне/двадцать четыре Бриллиантовые ветви из них в течение 8 любых каталожных периодов из 17 подряд.





Спасибо...

...что присоединились к нам в этом захватывающем путешествии. За веру в себя и нас. За вашу первую проданную помаду, тушь или набор для ухода за кожей. За то, что рассказываете о возможностях бизнеса с Орифлэйм семье, друзьям и знакомым, чтобы изменить их жизнь к лучшему.