

GROW
YOUR WAY

ORIFLAME
— S W E D E N —

Code: 000000.0

A man and a woman with curly hair are sitting at a table in a library, smiling and looking at a smartphone together. The woman is on the left, wearing a reddish-brown polo shirt, and the man is on the right, wearing a grey polo shirt. They are both looking at a smartphone held by the man. In the background, there are bookshelves filled with books. On the table, there is a glass of water and a small bottle of perfume.

TU CAMINO HACIA EL ÉXITO

ORIFLAME
— SWEDEN —



GROW 
YOUR WAY

Tu camino hacia el éxito, con Oriflame

Queremos que tengas éxito en tu carrera con Oriflame. Como vas a empezar a construir tu negocio, es importante que aprendas conceptos básicos para un nuevo Brand Partner, de esta manera estarás más preparado para conseguirlo.

Tu carrera con Oriflame está dividida en tres fases: Brand Partner, Manager y Director. A lo largo del camino desarrollarás habilidades que te permitirán gestionar tu negocio y alcanzar nuevos niveles en el plan de carrera. Tus principales actividades serán, la recomendación de productos, construir tu propio equipo y desarrollarlo para conseguir un negocio sostenible en el tiempo.



Recomendar Productos:

Como Brand Partner, tu principal objetivo es crear un hábito de consumo diario, recomendando y vendiendo los productos digitalmente a través de tu plataforma online y con el e-catalogue, así como físicamente a través de eventos, reuniones y formaciones. Tener una presencia digital fuerte es clave en el éxito de tu negocio.



Construir tu Equipo:

Como Manager, tu principal objetivo es desarrollar tu negocio a través de las habilidades adquiridas. Esto significa que tienes que seguir recomendando y vendiendo los productos, e invitar a nuevos Brand Partners a unirse a tu equipo.



Desarrollar tu Negocio:

Como Director, el objetivo es enseñar a tu equipo las buenas prácticas del sistema de trabajo que te han llevado a alcanzar tu nivel. El reto principal será desarrollar otros directores dentro de tu equipo a través del entrenamiento, el seguimiento y las sesiones de coaching. Esto te asegurará un negocio sostenible en el tiempo.

Comparte tu enlace de
recomendación de productos y
gana hasta un

30%

sobre tus ventas



Invita a otras personas a hacerse
Brand Partners y comienza a
ganar comisiones sobre sus
ventas



Ayuda a tu equipo a conseguir
nuevos títulos y obtén
comisiones adicionales sobre las
ventas de sus equipos

Fórmate a través de nuestra
plataforma de e- learning,
podrás encontrar módulos de
belleza y módulos para
desarrollar tu negocio



Consigue hasta un

30%

de descuento en tus pedidos
personales

Recibe bonos y reconocimiento
por tus éxitos



Disfruta de tus herramientas y
aplicaciones de negocio



Sigue tu programa de iniciación
para obtener resultados más
rápidos



Descubre todos los materiales
que hemos desarrollado para tus
redes sociales



¿Te gusta la belleza?

¿Tienes pasión por la belleza y el cuidado de la piel? ¿Disfrutas de un estilo de vida saludable con el que brillar de adentro hacia afuera? Si es así, ¡has encontrado el lugar perfecto!

Cuando te unes a Oriflame, tienes la oportunidad de trabajar con productos de alta calidad y ganar dinero a tu ritmo. Sólo tienes que decidir lo lejos que quieres llegar y nosotros te ayudaremos en tu camino para lograrlo.

Hazte Brand Partner de Oriflame, hoy

Recomendar los productos de Oriflame es fácil y divertido.

No necesitas ser un experto en belleza o en estilo de vida para recomendar y promocionar los productos de Oriflame y empezar a tener ganancias.

Si quieres emprender tu negocio y conocer más el mundo de la belleza, podemos ofrecerte entrenamientos gratuitos que te permitirán conseguirlo.

Recomienda a tus amigos

Si te gustan nuestros productos, ¿Por qué no recomendarlos? Como Brand Partner podrás empezar a recomendar Oriflame a través del enlace de recomendación Comparte&Gana desde el momento que te inscribes, como parte de los beneficios de hacerte Brand Partner. Oriflame se hace cargo de todas las actividades administrativas necesarias para tu negocio. Sólo tienes que preocuparte de recomendar los productos y obtener ganancias por tus ventas. Cuanto más compartas, más clientes vip obtendrás, y de esa manera tendrás más ganancias.

Hazte Brand Partner

Como Brand Partner tienes acceso a entrenamientos gratuitos que pueden aumentar tu conocimiento sobre el mundo de la belleza. Podrás organizar talleres de cuidado de la piel y aumentar tus ventas a través de las demostraciones de producto. Organizar talleres de cuidado de la piel o de productos Wellness puede ayudarte a incrementar las ventas y a fidelizar clientes.





Gana y ahorra dinero con Oriflame

Como Brand Partner de Oriflame tienes garantizado un 20% de descuento directo por los productos que compras para ti y tu familia durante un año siempre que pagues la cuota de inscripción y la cuota de renovación anual. Puedes incluso disfrutar de nuestra oportunidad de negocio vendiendo los productos y reclutando nuevos Brand Partners en tu equipo.

Encontrar clientes desde el principio es la mejor manera de ganar dinero cuando eres nuevo en el negocio. Es por esto por lo que ofrecemos a nuestros Brand Partners la oportunidad de ganar dinero, desde un 20% hasta un 30% en los pedidos de sus Clientes Vip; esto es lo que llamamos descuento personal acumulado. El descuento personal acumulado se calcula sumando la compra personal, más la venta que consigas sobre todos tus clientes, incluyendo la venta a tus Clientes Vip.

Puntos de Bonificación Personal

Cada pedido que tú personalmente, o tus Clientes Vip hagan se añadirán a tus Puntos de Bonificación Personal (PBP). Estos puntos de Bonificación Personal se calculan en base al precio de compra de catálogo. (Mirar en el Glosario para obtener más información acerca de cómo se calcula). El PBP representa el total de los puntos conseguidos por tu compra personal como Brand Partner, más la compra de tus Clientes Vip.

PBP Rango	Descuento personal acumulado
<100PBP	20%
100 PBP - 199PBP	25%
>199PBP	30%

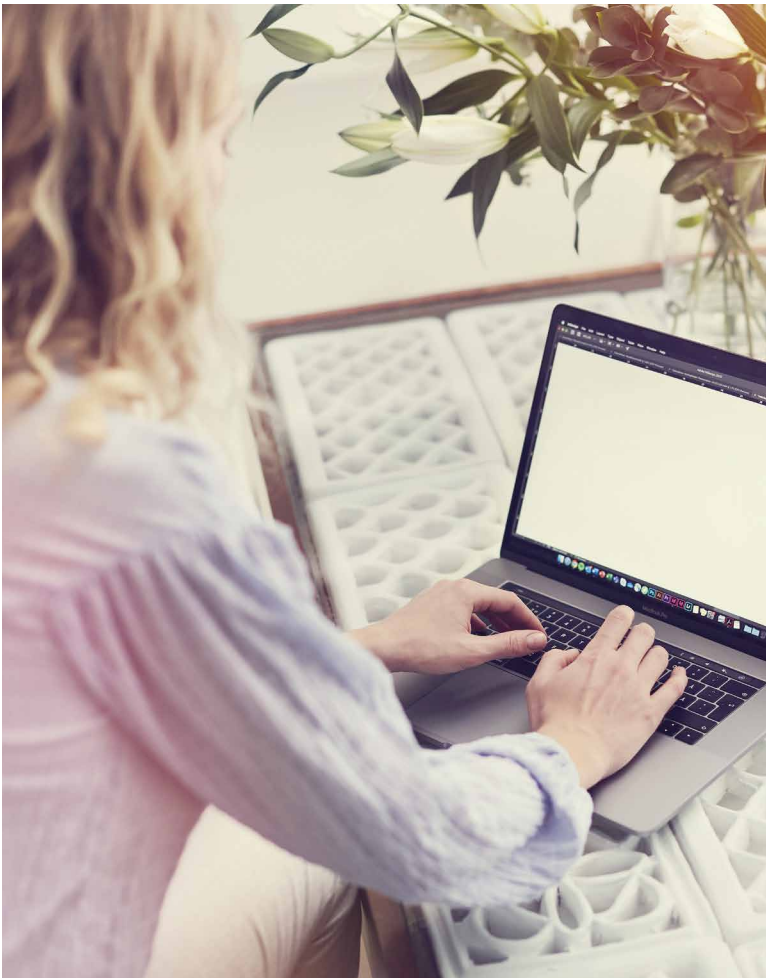
Descuento Personal Acumulado

El descuento personal acumulado tiene dos partes:

- La primera parte, es un descuento directo garantizado que se obtiene en el mismo catálogo (20%).
- La segunda parte es un descuento de fidelidad que se añade a tu descuento directo en tu siguiente pedido a partir del siguiente catálogo. El descuento de fidelidad es bien el 5% o el 10% adicional al 20% de descuento directo, dependiendo del nivel de Puntos de Bonificación Personal (PBP) conseguidos durante un catálogo. Este descuento de fidelidad puede utilizarse durante el catálogo de registro o los siguientes tres catálogos completos.

Así es como funciona:

- Al finalizar el catálogo se calcula el descuento personal acumulado en base a los Puntos de Bonificación Personal finales.
- El 20% de descuento directo se consigue inmediatamente en el catálogo actual en función de la venta total generada.
- El 5% o el 10% de descuento de fidelidad potencial, es un descuento de fidelidad calculado por la diferencia entre el descuento personal acumulado conseguido en base a los Puntos de Bonificación Personal (PBP), y el 20% de descuento directo.
- El descuento de fidelidad potencial puede utilizarse en tu siguiente catálogo cuando vuelvas a realizar un pedido.
- El descuento de fidelidad puede utilizarse en el catálogo de registro o en los siguientes tres catálogos, pasado este tiempo, se pierde.



Rango PBP	Descuento Directo	Descuento de Fidelidad	Total Descuento Personal Acumulado
<100PBP	20%	0%	20%
100PBP - 199PBP	20%	5%	25%
>199PBP	20%	10%	30%

Ejemplo: Descuento Personal Acumulado

Haces pedidos durante un catálogo por valor de 200€. Los Puntos de Bonificación Personal que generas son 185PBP. Te corresponde un 20% de descuento directo y un 10% de descuento de fidelidad. Esto significa que recibirás 20€ de descuento en el próximo pedido de tu siguiente catálogo, además del 20% de descuento directo.

Bonificación de Clientes Vip

Como parte del descuento acumulado recibirás una bonificación por cada pedido que realice un Cliente Vip. El rango de bonificación varía del 20% al 30% dependiendo de la suma total de Puntos de Bonificación Personal que tengas (PBP).

¿Cómo funciona?

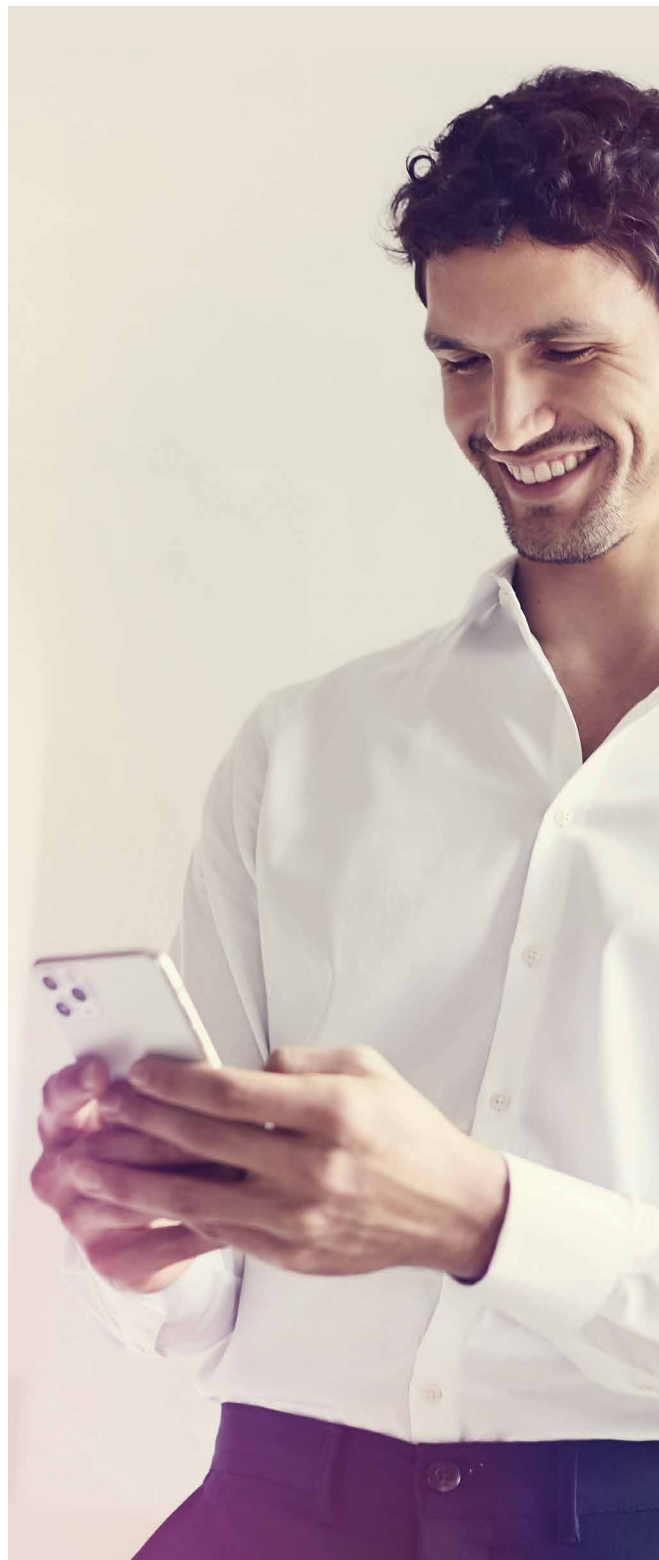
Al final de cada catálogo tu bonificación sobre Clientes Vip es calculada por el total de las compras de tus Clientes Vip restando el IVA (21%). Cuantos más Clientes Vip tengas y más compren, mayor será el porcentaje y la cantidad que recibas. La bonificación por Clientes Vip la recibirás como parte de tus comisiones al principio de cada catálogo.

Rango PBP	Bono Clientes Vip
<100PBP	20%
100PBP - 199PBP	25%
>199PBP	30%

Ejemplo de bonificación sobre Clientes Vip

Has sido muy activo en tus redes sociales y conseguiste 5 Clientes Vip. Se han registrado como Clientes Vip y cada uno de ellos ha hecho una compra de 80€ en productos de cuidado de la piel. Estos pedidos suponen una venta total de 400€. El descuento correspondiente al rango de PBP es el 30%, por lo que tu ganancia será:

Ganancia por Clientes Vip: $400€ - 21\%(\text{IVA}) \times 30\% = 99,17€$



Compartiendo la Oportunidad de Negocio

¿Quieres llegar a ser un líder de éxito con Oriflame? Te proponemos una hoja de ruta para tu desarrollo que se compone de tres fases:

Brand Partner

Puedes ser un Brand Partner de Oriflame inscribiéndote. Desde el momento que pagas la cuota de inscripción puedes disfrutar de todos los beneficios que te corresponden. El foco principal de un Brand Partner es el uso, disfrute y venta de los productos de Oriflame e invitar a otras personas a unirse a tu equipo.

Como Brand Partner, puedes comprar los productos para ti y tu familia con un descuento directo garantizado del 20%.

Manager

La siguiente fase en tu camino hacia el éxito con Oriflame es convertirte en Manager. El principal foco de trabajo de un Manager es entrenar a tu downline para convertirse en Brand Partners exitosos, vendiendo e invitando a otros a unirse a tu equipo y vender los productos de Oriflame. El Manager es un ejemplo para otros de cómo se tiene que vender e invitar. Cuanto más grande es tu equipo, más tiempo te dedicas a entrenar y desarrollar.

Director

El siguiente paso es convertirte en Director, con un objetivo claro de conseguir nuevos Managers y Directores dentro de tu equipo. Sin embargo es importante que sigas liderando con el ejemplo y que ejerzas la figura de Brand Partner y Manager, así como seguir vendiendo los productos de Oriflame e invitar a otros a unirse. ¡No hay límites!

Este cuadro indica una estimación del tiempo que le dedicas a tu negocio en cada uno de los niveles.

	Brand Partners	Managers	Directores
Tiempo empleado	1-5h/semana	6-15h/semana	+16h/semana
Vender	Aprender	Entrenar y seguir vendiendo	Entrenar y seguir vendiendo
Reclutar	Aprender	Entrenar y seguir reclutando	Entrenar y seguir reclutando
Entrenar tu equipo	-	Aprender	Entrenar y seguir haciendo nuevos Managers y Directores
Desarrollar tu negocio	-	-	Aprender y seguir entrenando a tu equipo

Bono de nivel / Unilevel Bonus (UB)

Como compensación al compartir la oportunidad de negocio e invitar a otros a unirse y vender, tienes la posibilidad de recibir los bonos de nivel. Este bono de nivel depende de la cantidad de compras hechas por tu red de ventas. El bono de nivel se genera desde la primera compra del primer recluta que tengas en tu equipo. Cuanto más grande sea tu red de ventas, más compras se generarán y mayor será tu bono de nivel. A medida que vas obteniendo títulos superiores el bono de nivel incrementará sus porcentajes y el número de niveles pagados.

El tamaño de tu red está definido por la cantidad de Brand Partners que tienes en tu downline, incluyéndote a ti y todos los niveles por debajo de ti.

El bono de nivel (UB) se calcula en función del Volumen de Negocio / Business Volume (BV) y hasta 5 niveles en tu downline. Te recomendamos mirar el glosario para ver cómo se calcula el volumen de negocio /Business Volume (BV). El nivel, es la localización que tiene un Brand Partner en relación con otro.

$$BP = BV \times BP/BV \text{ ratio} \leq BV \times 1.6$$

$$BV = PC \times (1 - 25\%) / (1 + IVA)$$

BP = Puntos de bonificación

BV = Business Volume = Volumen de negocio

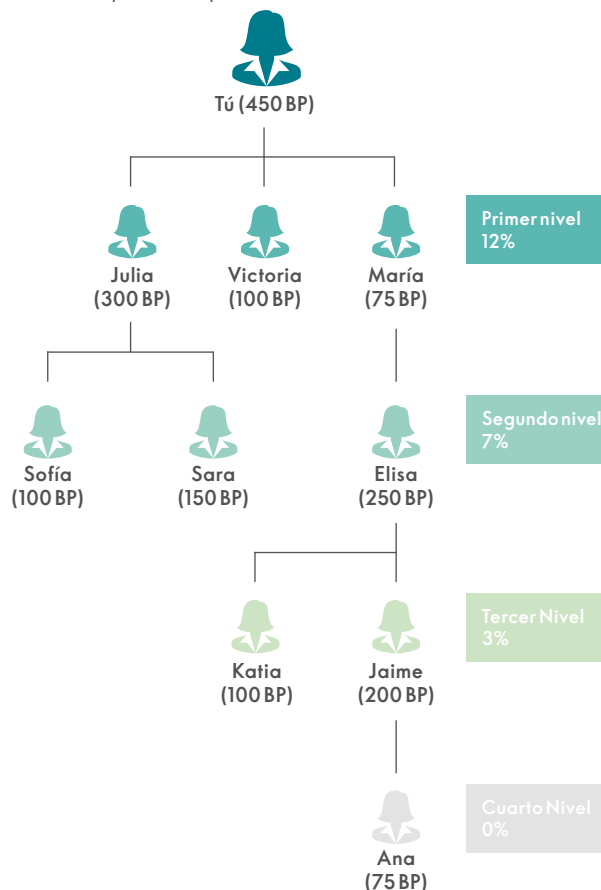
PC = Precio de catálogo

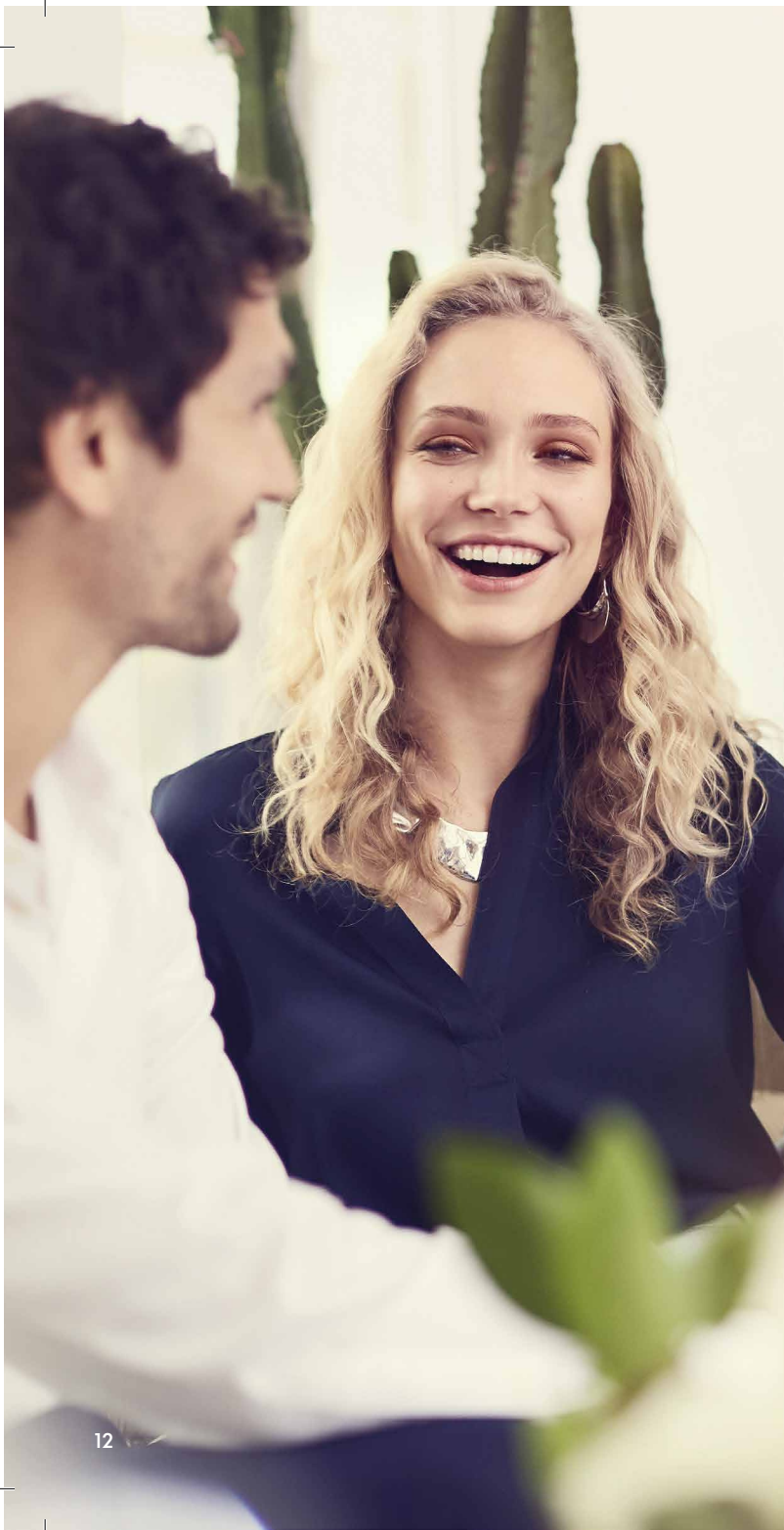
Ejemplo de % de nivel / Unilevel Bonus (UB) en el 1er nivel de Brand Partners

Título	Bono de nivel / Unilevel Bonus (UB) - 1er nivel de Brand Partners
Brand Partner Bronce	8%
Brand Partner Plata	9%
Brand Partner Oro	10%
Brand Partner Platino	11%
Team Manager	12%

Ejemplo de Bono de Nivel / Unilevel Bonus

Has registrado 3 Brand Partners y han empezado a utilizar el enlace de recomendación Comparte&Gana, resultando algunos de sus amigos registrados como Brand Partners. En este ejemplo tienes 3 legs cualificadas y un total de volumen de negocio en tu downline que te permite alcanzar el nivel de Team Manager, por lo que te corresponde el Bono de Nivel (Unilevel Bonus) de hasta 3 niveles de Brand Partners en tu downline. El total del Bono de Nivel será 68€ (Te recomendamos que visualices nuestros cursos elearning para aprender a calcular los bonos de nivel). Mira también la tabla que tenemos a continuación para aprender más sobre los porcentajes de nivel.





Desarrolla tu negocio

Como hemos comentado antes, el principal foco de trabajo de un Director es desarrollar Managers y Directores. Esto es lo que hace que tu trabajo con Oriflame sea sostenible. Como recompensa al desarrollar tu equipo y hacer nuevos managers y directores recibirás los bonos de generación.

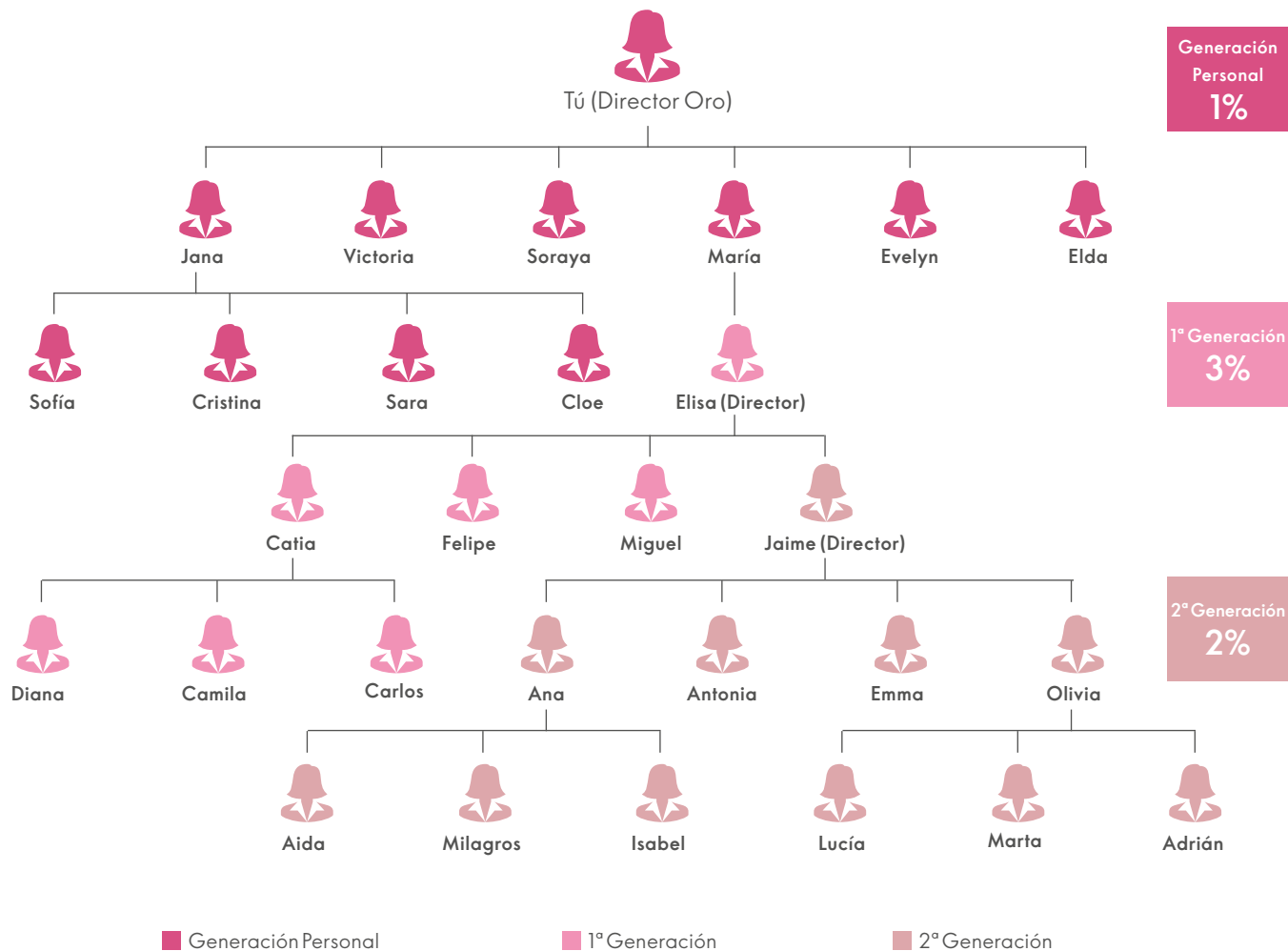
Bono de Generación (BG)

El desarrollo de tu equipo te abre la posibilidad de recibir más bonos. Cuando alcanzas el título de Director, puedes empezar a recibir los bonos de generación, además del resto de ganancias. Cuando alcanzas el nivel de Director o superior, obtienes un 1% adicional sobre tu generación personal en función del volumen de negocio (Business Volume BV). Cuando obtienes el título de Director Oro o superior además de ganar por tu generación personal obtendrás bonos de generación (BG) de los diferentes directores que tengas en tu downline.

Cuanto más alto sea tu título en el Plan de Éxito, más bonos de generación (BG) podrás ganar. Puedes conseguir bonos de hasta 5 generaciones por debajo de ti dependiendo de tu título. El bono de generación lo obtienes de manera adicional al bono de nivel (Unilevel Bonus = UB), y es común que estos bonos sean complementarios. Una generación está formada por un Brand Partner con título de Director y todo su downline, hasta el siguiente Brand Partner que tenga la categoría de Director o superior, que será una generación diferente.

Ejemplo de desarrollo

Serás un ejemplo para tu red, si continuas vendiendo e invitando a otros a unirse y vender. Como director habrás conseguido un nivel de conocimiento y formación que te permitirá desarrollar y hacer coaching a otros Brand Partners. Desarrollar otros Directores en tu equipo te llevará al crecimiento de tu negocio. En el ejemplo, ganarás un 1% adicional sobre tu propia generación al tener la categoría de Director Oro, y además tendrás un 3% sobre Elisa al tener el título de Directora, y considerarse que está en tu primera generación. (No hay otros Directores por encima de ella). Tu objetivo tiene que ser alcanzar el nivel de Zafiro (siguiente categoría en el Plan de Carrera). Una vez alcances el nivel de Zafiro podrás recibir un bono del 2% sobre tu Director Jaime, que se encuentra en la segunda generación. (Puedes revisar en nuestros cursos e-learning cómo calcular las ganancias de generación). Mira la tabla más abajo donde hablamos de cómo cualificar, para aprender más sobre los bonos de generación.



Cualificación y Premios

Oriflame ha creado un sistema que te permite entender y enseñar el funcionamiento de los títulos. El sistema promueve la sostenibilidad de tu equipo y tu propio crecimiento.

Título de Pago

El título de pago determina lo que ganas. Está basado en tu rendimiento del catálogo actual por lo que puede cambiar de un catálogo a otro. A cierre de cada catálogo analizaremos cuál es tu título de pago. El título de pago es privado y solo lo podéis conocer tú y tu upline. No será compartido con ningún otro Brand Partner.

Título de Carrera

Tu título de carrera no suele variar a menudo. Es el título por el que se te reconoce. Cuando alcanzas un nuevo título de carrera se te reconoce desde el primer día del catálogo en el que lo has conseguido y lo mantienes durante 9 catálogos consecutivos.

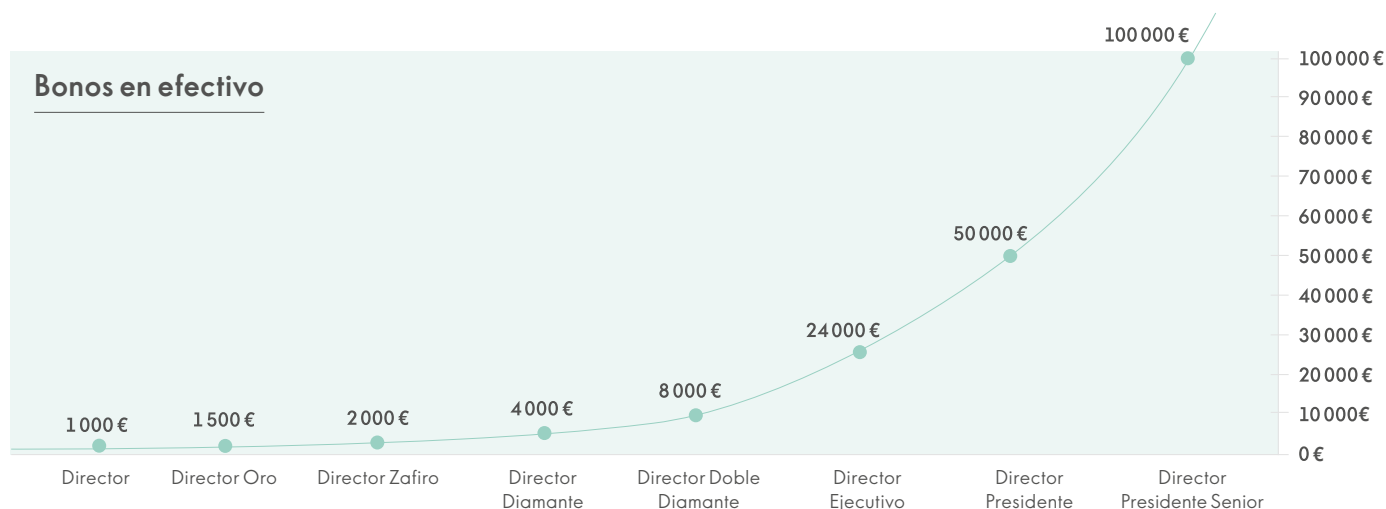
Mantenimiento de tu Título de Carrera

Tienes que cumplir con todos los requisitos del nivel en al menos 4 de los últimos 9 catálogos (contando el catálogo actual). De

lo contrario perderás ese Título de Carrera y pasarás a ostentar el título que hayas mantenido en al menos 4 de los últimos 9 catálogos. Podrás recuperar tu título de carrera siempre que consigas de nuevo el título de pago de la categoría deseada en al menos 4 de los últimos 9 catálogos (contando el catálogo actual).

Bonos en efectivo

Recibirás un bono en efectivo cuando alcanzas el título de carrera de Director o superior. Este bono en efectivo se paga sólo una vez y está dividido en dos partes. El 50% cuando consigues el nuevo título de pago por primera vez y el 50% restante cuando consigues cerrarlo y hacer el nivel en 4 de los últimos 9 catálogos. Puedes ganar otros bonos de nuevos títulos de carrera, mientras estas cerrando un título, si consigues alcanzar niveles superiores.





Ejemplo Nuevo Título

En el catálogo 17 has promocionado por primera vez a Directo Oro, para mantener tu Título de Carrera necesitas tener el Título de Pago de Director Oro en al menos 4 de los últimos 9 catálogos. Cuenta desde el catálogo en el que promocionas al nuevo título.

En el ejemplo, en catálogo 8, el título de pago es el mismo que el título de carrera en 5 de los 9 catálogos, esto significa que tu título de carrera se mantendrá al inicio del catálogo 9. Al cierre de catálogo 9, volveremos a analizar los 9 últimos catálogos, y así de manera continuada, cada catálogo.

¡Enhorabuena, has recibido el 100% de tu bono en efectivo! Has conseguido 750€ en el catálogo 17 y otros 750€ en el catálogo 5.

Catálogo	C16	C17	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10
Título de Pago	Director	Director Oro (1ª vez)	Director	Director	Director Oro	Director Oro	Director Oro	Director	Director	Director Oro	Director	Director
Título de Carrera	Director	Director Oro	Director Oro	Director Oro	Director Oro	Director Oro	Director Oro	Director Oro	Director Oro	Director Oro	Director Oro	Director Oro



5 cosas que tienes que conocer sobre los Títulos de Carrera

- 1** Cuando calificas por primera vez un título de carrera, ese título se hace efectivo desde el primer día del catálogo que lo consigues.
- 2** Para nuevos títulos de Brand Partner Bronce o superior, mantienes el título de carrera en al menos 9 catálogos (incluyendo el catálogo de promoción), durante este periodo tienes que alcanzar el título de pago en 4 de los 9 últimos catálogos. Catálogo actual más los 8 catálogos anteriores. Este mismo proceso se analiza cada catálogo.
- 3** Si un Si un Brand Partner Bronce o superior no consigue el título de pago en al menos 4 de los últimos 9 catálogos, su nivel de carrera será el nivel en el que al menos el título de pago lo alcance en 4 de los últimos 9 catálogos.
- 4** Un Brand Partner que haya conseguido el nivel de Brand Partner Bronce o superior, si perdiera su título de carrera y quisiera recuperarlo tiene que tener el título de pago en al menos 4 de los 9 últimos catálogos para recuperarlo. Durante este periodo el título de pago puede ser superior al título de carrera.
- 5** Puedes re-cualificar o perder tu nivel en más de un título, dependiendo del título de pago más alto que alcances en 4 de los últimos 9 catálogos.

Mira nuestros cursos e-learning para aprender más sobre cómo cualificar títulos.

Tu título va a estar determinado por una combinación de factores.

Puntos de Bonificación Personal (PBP)

Representa el total de puntos que suman tus compras personales como Brand Partner, más las compras de tus Clientes Vip.

Leg con Título Cualificado

Una leg con título cualificado (por ejemplo una leg con título de Director), es una leg que tiene al menos un título de pago en la línea descendente, sin límites.

Downline Bonus Points (DBP - Volumen de negocio)

DBP es la suma acumulada de Puntos de Bonificación Personal (PBP) de todos los Brand Partners en el downline de un Brand Partner, sin límites. El DBP es la medida del tamaño de una red.

Regla de la Leg Equilibrada

Una cantidad determinada de Puntos de Bonificación de Downline tiene que realizarse fuera de la Leg con mayor volumen de facturación o de tus propios Puntos de Bonificación Personal (PBP). Mira las cantidades en el cuadro de cómo cualificar un Título. Esta regla te permite construir una organización sólida.

Mira la descripción completa en el glosario.

¿Cómo cualificar un título?

En las tablas puedes ver todos los requisitos que necesitas para cualificar cada título, además de los Bonos de Nivel/Unilevel Bonus (UB) y los Bonos de Generación (BG).

Títulos

Abreviatura	Títulos	Puntos de Bonificación Personal (PBP)	Downline Bonus Points (DBP)	Leg Equilibrada	Legs con Título Cualificado
Directores	L7 Director Presidente Senior	300	700 000	350 000	5 Directores + 3 Directores Zafiro
	L6 Director Presidente	300	320 000	160 000	6 Directores + 2 Directores Zafiro
	L5 Director Ejecutivo	300	160 000	80 000	7 Directores + 1 Director Zafiro
	L4 Director Doble Diamante	300	80 000	40 000	6 Directores
	L3 Director Diamante	300	40 000	20 000	4 Directores
	L2 Director Zafiro	300	22 000	11 000	2 Directores
	L1 Director Oro	300	12 500	6 250	1 Director
	M3 Director	300	7 500	3 750	-
Managers	M2 Team Manager Senior	300	3 500	1 500	-
	M1 Team Manager	250	1 800	600	-
Brand Partner	C4 Brand Partner Platino	200	1 000	250	-
	C3 Brand Partner Oro	150	500	-	-
	C2 Brand Partner Plata	125	300	-	-
	C1 Brand Partner Bronce	100	200	-	-
	C0 Brand Partner	-	-	-	-

Bonos de Nivel / Unilevel Bonus (UB)

	Títulos	Nivel1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel5
Directores	Director Presidente Senior	12%	9%	5%	2%	1%
	Director Presidente	12%	9%	5%	2%	1%
	Director Ejecutivo	12%	9%	5%	2%	1%
	Director Doble Diamante	12%	9%	5%	2%	1%
	Director Diamante	12%	9%	5%	2%	1%
	Director Zafiro	12%	9%	5%	2%	1%
	Director Oro	12%	9%	5%	2%	-
	Director	12%	9%	5%	2%	-
Managers	Team Manager Senior	12%	8%	4%	-	-
	Team Manager	12%	7%	3%	-	-
Brand Partner	Brand Partner Platino	11%	6%	-	-	-
	Brand Partner Oro	10%	5%	-	-	-
	Brand Partner Plata	9%	-	-	-	-
	Brand Partner Bronce	8%	-	-	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-	-

Bonos de Generación (BG):

	Títulos	Generación Personal	Directores Generación 1	Directores Generación 2	Directores Generación 3	Directores Generación 4	Directores Generación 5
Directores	Director Presidente Senior	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Director Presidente	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Director Ejecutivo	1%	3%	2%	1%	1%	1%
	Director Doble Diamante	1%	3%	2%	1%	1%	-
	Director Diamante	1%	3%	2%	1%	-	-
	Director Zafiro	1%	3%	2%	-	-	-
	Director Oro	1%	3%	-	-	-	-
	Director	1%	-	-	-	-	-
Managers	Team Manager Senior	-	-	-	-	-	-
	Team Manager	-	-	-	-	-	-
Brand Partner	Brand Partner Platino	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Oro	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Plata	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Bronce	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-	-	-

Glosario

ACTIVIDAD

Es el % de asociados (Brand Partners y Clientes Vip) que tienen Puntos de Bonificación Personal en un catálogo específico.

BRAND PARTNER ACTIVO

Brand Partner con Puntos de Bonificación Personal durante un catálogo específico. Los Puntos de Bonificación Personal pueden generarse con los pedidos del propio Brand Partner o con los pedidos de sus Clientes Vip.

BONOS

Recompensas que pueden ser conseguidas invitando a otros a unirse a Oriflame y desarrollando líderes.

BONOS EN EFECTIVO

Son bonos que se ganan una sola vez cuando alcanzas un nuevo título desarrollando y entrenando a tu equipo a partir del nivel de Director.

BRAND PARTNERS (1ER NIVEL)

Son los Brand Partners que reclutas directamente.

BRAND PARTNER INDEPENDIENTE DE ORIFLAME

Es una persona ya sea Brand Partner, Manager o Director que se ha inscrito o renovado su inscripción con Oriflame.

BRAND PARTNERS INACTIVO

Es un Brand Partner que no tiene Puntos de Bonificación Personal (PBP) en un catálogo o un periodo específico. Podemos hablar de, Brand Partner Inactivo de un catálogo, es un Brand Partner que no tiene Puntos de Bonificación Personal en el catálogo cerrado. Brand Partner Inactivo de dos catálogos, es un Brand Partner que lleva dos catálogos consecutivos sin Puntos de Bonificación Personal. Brand Partner Inactivo de tres catálogos, es un Brand Partner que lleva tres catálogos sin Puntos de Bonificación Personal, por lo tanto le damos de baja como asociado al cierre del tercer catálogo inactivo.

CAMPAÑA

Un periodo de campaña son normalmente 21 días dependiendo del catálogo. Este periodo se utiliza para el cálculo de comisiones y bonos, cualificaciones de títulos, cualificaciones de conferencias e incentivos y ofertas del catálogo.

CLIENTE

Es una persona que te compra el producto a ti o a cualquiera de los Brand Partners que hay en Oriflame.

CLIENTE VIP

Es una persona que se registra como cliente, sin pagar la cuota de inscripción y con la intención de comprar productos de Oriflame online.

DIRECTOR INDEPENDIENTE DE ORIFLAME

Normalmente nos referimos a los Directores en general, llamamos Director Independiente a cualquier Brand Partner con el nivel de carrera reconocido de Director o superior.

DOWNLINE

Todos los Brand Partners que están en tu red se les considera tu Downline.

DOWNLINE BONUS POINTS (BONIFICACIÓN LÍNEA DESCENDENTE) -DBP-

DBP es la suma total de los Puntos de Bonificación Personal acumulados por los Brand Partners existentes en todo el Downline de un Brand Partner.

EQUIPO CLAVE / CORE TEAM

El equipo clave está formado por Brand Partners que quieren convertirse en líderes. Es un grupo de 3 a 5 personas en las redes de un Director o de un Team Manager.

EQUIPO MANAGER

Contiene los Títulos de Team Manager y Team Manager Senior.

EQUIPOS DIRECTOR

Se refiere a equipos de Directores, Directores Oro y Directores Zafiro.

EQUIPOS DIAMANTE

Se refiere a equipos de Directores Diamante y Doble Diamante.

EQUIPO EJECUTIVO

Contiene los directores que tienen el título Ejecutivo.

EQUIPO PRESIDENTE

Está compuesto por Brand Partners con Título de Carrera de Director Presidente o Presidente Senior.

ENLACE DE RECOMENDACIÓN COMPARTIR&GANA

Es una herramienta de marketing online única disponible para todos los Brand Partners, que nos permite invitar a otras personas a conocer Oriflame y hacerse Clientes Vip, así como compartir la oportunidad de negocio.

GENERACIÓN

La generación es un grupo que se ha formado en el downline de un Brand Partner. Cuando ese Brand Partner obtiene el Título de Carrera de Director o superior se puede considerar una nueva generación (Brand Partner más todo su downline, hasta el siguiente Brand Partner que tenga la categoría de Director o superior que constituirá una generación diferente).

GENERACIÓN PERSONAL (GP)

Tu Generación Personal se compone de todos los Brand Partners reclutados directamente por ti (tu primer nivel), así como sus downlines, excluyendo aquellos Brand Partners que tengan el Título de Carrera de Director o superior.

LEG

Una leg es un Brand Partner de primer nivel y todo su downline.

LEG CON TÍTULO CUALIFICADO

Una leg con título cualificado, por ejemplo con título cualificado de Director, es una leg en la que el propio Brand Partner directo o cualquiera de sus Brand Partners en la línea descendente (downline), tiene al menos un título de pago de Director. Sin límite de profundidad.

LÍDER

Cuando hablamos de líder nos referimos a todos los Brand Partners que reclutan, forman y desarrollan a otros Brand Partners. Un líder puede ser desde un Team Manager hasta un Director Presidente Senior.

MANAGER INDEPENDIENTE DE ORIFLAME

Manager independiente hace referencia a las figuras de Team Manager y Team Manager Senior.

MEMBERS (AFILIADOS)

Son todos los asociados (incluimos todos los Brand Partners y los Clientes Vip) que tienen Puntos de Bonificación Personal en los últimos 3 catálogos. Para los Clientes Vip sus Puntos de Bonificación Personal pueden estar generados por sus propios pedidos. Para los Brand Partners los Puntos de Bonificación Personal pueden conseguirse con sus propios pedidos o con los pedidos de sus Clientes Vip.

NETWORK

En el nuevo Plan de Éxito o Plan de Oportunidad de Oriflame, Network se refiere a un Brand Partner y todo su downline.

NIVEL

Los Brand Partners que están por debajo de tu primera línea de Brand Partners se localizan por niveles.

PRECIO DE CATÁLOGO / PRECIO CLIENTE

Es el precio que un cliente paga por el producto.

PUNTOS DE BONIFICACIÓN (PB)

Cada producto que vendes se le asigna un determinado volumen de puntos. Cuanto más caros sean los productos y sets que vendas más puntos recibes. Los puntos se calculan multiplicando el volumen de negocio, Business Volume (BV) * Ratio BP/BV que en España es 1,6.

PUNTOS DE BONIFICACIÓN PERSONAL (PBP)

Es la suma total de los BP acumulados por un Brand Partner y todos sus Clientes Vip en un catálogo.

REQUISITOS DE ESTRUCTURA

Para Construir un negocio de una manera más sólida, es recomendable tener legs con título cualificado.

SPONSOR

Un Sponsor es un Brand Partner que recluta a otros Brand Partners en su equipo y los entrena y ayuda en su desarrollo. Eres Sponsor de todo tu primer nivel de Brand Partners.

LEG EQUILIBRADA (REGLA DE LA LEG EQUILIBRADA)

No puedes tener una cantidad determinada de Puntos de Bonificación de Downline que tiene que realizarse fuera de la Leg con mayor volumen de facturación o de tus propios Puntos de Bonificación Personal (PBP). Mira las cantidades en el cuadro de cómo cualificar un Título. Esta regla te permite construir una organización sólida. e haber más del 50% del DBP necesario.

TÍTULO DE CARRERA

Es el título de reconocimiento. Es el título que puedes compartir con todo tu equipo y por el que te conocen. Cuando alcanzas un nuevo título en un catálogo, este título se te reconoce desde el primer día del catálogo.

TÍTULO DE PAGO

Determina lo que ganas, está basado en tus resultados del catálogo actual, por lo tanto puede variar de un catálogo a otro. Se valora el resultado al cierre de cada catálogo.

UPLINE

Tu Sponsor, y todos los Brand Partners por encima de tu Sponsor son tu upline.

VOLUMEN DE NEGOCIO/ BUSINESS VOLUME (BV)

El Volumen de Negocio o Business Volume se calcula restando el 25% a la venta generada por un Brand Partner y reduciendo el IVA (21%). Tus ganancias están calculadas en base al Volumen de Negocio Business Volume (Ganancias = % del total BV). El / Volumen de Negocio puede estar calculado de forma diferente en función de la categoría del producto que se venda.

Las declaraciones y ejemplos presentados en este documento son solo para fines ilustrativos. Los resultados y ganancias pueden variar entre los Brand Partners y variaran en función del trabajo y aptitudes, experiencia en el negocio, capacidad individual, esfuerzo y tiempo invertido.



Manual de Políticas Código de Ética y Reglas de Conducta

Es importante que leas el Código de Ética de Oriflame (el "Código") y las Reglas de Conducta (las Reglas") que te mostramos a continuación ya que forman una parte integral de los términos y condiciones del formulario de inscripción de un nuevo Brand Partner. Un Brand Partner de Oriflame debe cumplir con el Código y las Reglas y cualquier cambio que se haga sobre los mismos que haya sido publicado o comunicado al Brand Partner.

Oriflame se reserva el derecho de rescindir en cualquier momento, y con efecto inmediato, la inscripción de cualquier Brand Partner que haya proporcionado

información falsa en el formulario de inscripción o que incumpla el Código o las Reglas. Los Brand Partners de Oriflame dados de baja (terminados) pierden todos los derechos y privilegios que acompañan a su inscripción, incluida su red de Brand Partners. El Código y las Reglas existen para protegerte, y asegurar que todos los miembros Brand Partners de Oriflame mantienen los mismos elevados estándares. En línea con los estándares éticos de Oriflame, se espera que los Brand Partners cumplan con todos y cada uno de los requerimientos legales del país donde desarrollan su negocio Oriflame incluso si ciertas obligaciones no están recogidas en el Código o las Reglas.

El Código de Ética de Oriflame

Como Brand Partner de Oriflame acepto desarrollar mi negocio Oriflame de acuerdo con los siguientes principios:

1. Respetaré y seguiré las Reglas tal y como se establecen en este Manual de Políticas Oriflame y cualquier otra publicación oficial de Oriflame. Tendré en cuenta "el contenido" pero también "el espíritu" de las Reglas.
2. Mi principal guía para desarrollar mi negocio con cualquier persona que conozca en calidad de Brand Partner es tratarle de la misma manera que me gustaría que me trataran a mí.
3. Presentaré los productos de Oriflame, la oportunidad de ganancias de Oriflame, las formaciones relacionadas y otros beneficios y oportunidades ofrecidas por Oriflame a mis clientes y Brand Partners de una manera honesta y veraz. Ya sea verbalmente o por escrito, haré solo afirmaciones relacionadas con el producto, las ganancias u otras oportunidades mencionadas en las publicaciones oficiales de Oriflame (Incluidos en el Apéndice 1).
4. Seré cortés y rápido al atender y tomar pedidos de mis clientes, así como con el manejo de las reclamaciones.

Seguiré el procedimiento detallado en las publicaciones oficiales de Oriflame para la reposición de productos.

5. Aceptaré y cumpliré las diferentes responsabilidades establecidas de un Brand Partner de Oriflame, Manager, Director y superior, cuando promocione a esos niveles de responsabilidad como se recoge en las Publicaciones oficiales de Oriflame.
6. Me comportaré de tal manera que refleje los más altos estándares de integridad, honestidad y responsabilidad.
7. En ningún caso utilizaré la red de Oriflame para la comercialización de productos o servicios distintos de los aprobados por Oriflame. Respetaré el sistema de distribución de venta directa y por lo tanto no venderé a través de ningún canal de venta al por menor (retail) de cualquier naturaleza.
8. Respetaré las leyes y reglamentos del país donde desarrolle mi negocio Oriflame y los de mis países anfitriones si construyo una red o grupo internacional.
9. Entiendo que el cumplimiento de este Código y de Las reglas son una condición de mi inscripción con Oriflame.

Las Reglas de Conducta de Oriflame

1. Definiciones

- A. Un "Oriflame Brand Partner" a los efectos de este documento incluirá a cualquier Brand Partner independientemente de su título o nivel (incluidos los Managers, Directores y superiores).
- B. El Enlace de Recomendación Comparte&Gana: es la única herramienta de marketing online válida para que todos los Brand Partners inviten a nuevos Clientes VIP y aumentar sus ganancias a través de la plataforma online, así como de compartir con ellos la oportunidad de negocio Oriflame en los mercados disponibles.
- C. "Oriflame" en este documento se refiere a la entidad local de Oriflame con la que se inscribió en el Formulario de Inscripción, a menos que se indique lo contrario.
- D. La "Línea ascendente de sponsorización" (upline), comprenderá de forma ascendente desde el Brand Partner de Oriflame, su Sponsor, y así sucesivamente, terminando el final de la Línea en Oriflame.
- E. El "Grupo Personal" contendrá a todos los Brand Partners inscritos, directos o indirectos, por un Brand Partner, pero no incluirá ni a sus Managers Directos, ni sus líneas descendentes (downlines).
- F. Un "Grupo" comprenderá a toda la línea descendente (downline), incluidos todos los Brand Partners y Managers, así como sus líneas descendentes (downlines).
- G. "Las Publicaciones oficiales de Oriflame" comprenderán al Plan de Oportunidad/Éxito – que contiene este Manual de Políticas, Los Catálogos de Producto, los folletos y publicaciones del Kit de Inicio de Oriflame, la Newsletter o cualquier otra información impresa o publicada en la web oficial de Oriflame.
- H. El "Sponsor" se refiere a la persona que presenta Oriflame a otra persona inscribiéndola en su red. Las palabras que empiezan con letra mayúscula pero que no están definidas en este documento, tendrán el mismo significado que en los apartados anteriores del Plan de Éxito.

2. Inscripción

- 2.1 Para convertirse en Brand Partner de Oriflame, como regla general, un candidato debe ser sponsorizado por un Brand Partner ya inscrito en Oriflame. En determinadas circunstancias, Oriflame puede asignar un posible Brand Partner a cualquier red que considere.
- 2.2 Una persona solo puede estar inscrita una única vez en Oriflame, ya sea directa o indirectamente. Se considera indirectamente por ejemplo si eres propietario de acciones de una sociedad que ha sido inscrita o registrada como Brand Partner.
- 2.3 Oriflame se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud nueva o (re) solicitud.
- 2.4 El solicitante debe tener la edad legal para ser Brand Partner. Oriflame puede, bajo su discreción, aprobar solicitudes de solicitantes que tengan el consentimiento escrito de sus tutores legales.

- 2.5 La inscripción solo se puede conceder a personas físicas o a sociedades de responsabilidad limitada o asociaciones, cuyas partes sean cónyuges, padres e hijos en un proceso de traspaso de negocio aprobado por Oriflame. Una persona jurídica debe identificar a la persona que lo ha autorizado para actuar en su nombre, así como cualquier limitación de su autorización. Los Brand Partners son mutuamente responsables y Oriflame puede reclamar todas las deudas de uno o ambos en caso de impago.
- 2.6 Un Brand Partner de Oriflame puede cancelar su condición de Brand Partner dentro de los 30 días posteriores (o más si corresponde según la legislación local) y recibirá por parte de Oriflame la devolución del importe que haya pagado por la inscripción y los material o productos de inicio.
- 2.7 Los Brand Partners de Oriflame pueden renunciar a su condición de Brand Partners en cualquier momento después de los 30 días posteriores a la inscripción mediante notificación escrita a Oriflame. En esos casos Oriflame no tiene la obligación de realizar ninguno de los reembolsos mencionados en el punto anterior 2.6 aparte de la tarifa pagada para convertirse en Brand Partner durante los 30 días anteriores a la baja.
- 2.8 La inscripción de un Brand Partner de Oriflame vencerá al año de su registro.
- 2.9 La inscripción se puede renovar mediante el pago anual de la cuota de renovación que se incluirá en la primera factura posterior al aniversario del registro.
- 2.10 Si el cónyuge de un Brand Partner de Oriflame desea convertirse en Brand Partner, ambos cónyuges deben ser inscritos conjuntamente bajo el mismo código (en forma de sociedad limitada o asociación) o si es por separado se hará la inscripción debajo del cónyuge que primero se convirtió en Brand Partner. Si el cónyuge se inscribe en otra red aparte, Oriflame deducirá cualquier bono que haya ganado éste de cualquier bono o ingreso que obtenga su cónyuge, que se inscribió primero – será el resultado de causar la baja del cónyuge que se unió segundo, en cualquier caso.
- 2.11 Antiguos Brand Partners de Oriflame (o cónyuges de antiguos Brand Partners) podrán solicitar una nueva inscripción bajo las siguientes condiciones:
- a) Haber transcurrido al menos seis meses desde la baja o renuncia (a menos que se acuerde lo contrario con Oriflame).
 - b) La nueva solicitud deberá especificar que se realiza al amparo de esta regla.
 - c) Un antiguo Brand Partner de Oriflame puede solicitar de inmediato convertirse en Brand Partner nuevamente, sin especificar que fue Brand Partner de Oriflame siempre que hayan pasado 12 meses de inactividad desde su inscripción y que figure como terminado y no haya renovado su inscripción.
- 2.12 Oriflame tiene el derecho de dar de baja a cualquier Brand Partner que incumpla el Código de Ética y/o las Reglas de Conducta.
- 2.13 Oriflame se reserva el derecho de suspender la cuenta de un Brand Partner hasta por 12 meses, con efecto inmediato, mientras investiga el incumplimiento de las Reglas por su parte.
- 3. Mantenimiento de las líneas de sponsorización (redes)**
- 3.1 Los Brand Partners de Oriflame solo pueden volver a registrarse debajo de otra línea o red diferente si renuncian a su inscripción actual y solicitan un nuevo registro bajo el punto 2.11. Si renuncian, perderán todo su Grupo y éste se transferirá a su Sponsor original.
- 3.2 El traspaso del negocio de una persona a otra solo es posible en casos especiales y bajo la única discreción de Oriflame.

3.3 Los Brand Partners de Oriflame que deseen traspasar su negocio podrán hacerlo, pero solo a sus parientes más cercanos (a discreción de Oriflame). Deberán enviar una carta solicitando dicho traspaso a Oriflame. Los Brand Partners que hayan traspasado su negocio bajo esta regla pueden volver a solicitar una nueva inscripción si han pasado al menos seis meses desde el traspaso.

3.4 En caso de fallecimiento de un Brand Partner, se dará de baja a los tres meses del día del fallecimiento siempre que no se haya solicitado el traspaso por parte de algún pariente cercano de acuerdo con el punto 6.4. Al momento de la baja todos los pagos pendientes del Brand Partner fallecido pasarán al heredero o herederos autorizados por el Brand Partner. Oriflame se reserva el derecho de solicitar los documentos que acrediten la autorización del heredero como condición de pago.

3.5 No se permite el traspaso de un Grupo o parte de un Grupo.

4. Responsabilidades Generales de un Brand Partner

4.1 Los Brand Partners de Oriflame deberán cumplir con todas las leyes, reglamentos y códigos aplicables a su inscripción, incluidas en las regulaciones tributarias legales en materia de registro y presentación de impuestos. El Brand Partner no participará en ninguna actividad que pueda dañar su reputación o la de Oriflame.

4.2 Los Brand Partners de Oriflame deberán tomar las medidas adecuadas para garantizar la protección de toda la información privada proporcionada por un cliente, un cliente potencial u otro Brand Partner de Oriflame, de acuerdo con las leyes locales que se apliquen en materia de privacidad y protección de datos.

Responsabilidades hacia los clientes

4.3 Los Brand Partners de Oriflame no utilizarán información falsa, engañosa o desleal en sus prácticas de venta.

4.4 Desde el inicio del contacto con un consumidor, el Brand Partner deberá identificarse y explicar el propósito de su acercamiento. El Brand Partner deberá garantizar la total transparencia de su identidad como Brand Partner de Oriflame en cualquier comunicación, ya sea a través de e-mail, sitio web, redes sociales, etc. Nombre claro e información de contacto, informando claramente que no es un representante oficial de Oriflame. La palabra "Independiente" deberá añadirse siempre después de "Brand Partner" en cualquier identificación, como firma de e-mail, tarjetas de visita, sitio web, redes sociales y similares.

4.5 Los Brand Partners deberán ofrecer a sus clientes información precisa y explicaciones y demostraciones completas sobre los productos, y respecto al precio; términos de crédito si son aplicables, condiciones de pago, políticas de devolución, términos de garantía, servicio posventa; y fechas de entrega.

Los Brand Partners deberán dar respuestas precisas y comprensibles a todas las preguntas de los clientes.

4.6 En la medida que se hagan afirmaciones con respecto a la eficacia del producto, los Brand Partners solo harán las afirmaciones permitidas por Oriflame, ya sea verbalmente o por escrito.

4.7 Para la venta de todos los productos a sus clientes los Brand Partners deberán entregar o poner a disposición del cliente un formulario de pedido que: Identifique a Oriflame, al Brand Partner que realiza la venta, incluyendo su nombre, dirección y número de teléfono, los términos de la venta, términos de garantía, detalles y limitaciones del servicio posventa, la duración de la garantía y las medidas de devolución que dispone el cliente.

4.8 Los Brand Partners de Oriflame no utilizarán ningún testimonio o argumento no autorizado o falso, obsoleto o inaplicable, no relacionado con la oferta o utilizado de cualquier forma que pueda inducir a error al cliente.

4.9 Los Brand Partners de Oriflame no utilizarán comparaciones que sean engañosas. Las comparaciones que se realicen estarán basadas en hechos probados. Los Brand Partners no desprestigiarán injustamente a ninguna otra compañía, negocio o producto, directamente o por implicación. Los Brand Partners no realizarán competencia desleal ni se aprovecharán de la imagen o atributos ligados al nombre comercial de otra empresa, negocio o producto.

4.10 Los Brand Partners permitirán a sus clientes cancelar su pedido dentro del período local aplicable y recibirán el reembolso de las mercancías ya entregadas que sean susceptibles de venta como nuevas. Cuando un cliente solicita la garantía de satisfacción de Oriflame el Brand Partner ofrecerá al cliente la opción del reembolso completo del precio de compra o el crédito del mismo para la compra del mismo u otro producto. El período de devolución y garantía de satisfacción de Oriflame deberán ser comunicados al cliente claramente.

4.11 El Brand Partner de Oriflame se comunicará de forma telefónica o electrónica de una manera razonable y sensata, durante horas razonables para evitar el intrusismo. El Brand Partner anulará una demostración o presentación de ventas a petición del consumidor.

4.12 La información que proporcione el Brand Partner al consumidor deberá ser clara y comprensible teniendo en cuenta los principios de buena fe de las transacciones comerciales y los principios que rigen la protección de los discapacitados, de conformidad con las leyes nacionales, o que requieran consentimiento, como en el caso de los menores de edad.

4.13 Los Brand Partners de Oriflame no abusarán de la confianza de los consumidores y respetarán su falta de experiencia no abusando de su edad, enfermedad, condición física o mental, credulidad, falta de comprensión o conocimiento del idioma.

4.14 Los Brand Partners de Oriflame no inducirán a una persona a comprar productos basándose en el argumento de que se puede recuperar el precio de la compra a cambio de referencias de futuros clientes para que hagan pedidos similares, estando supeditadas a un evento futuro.

4.15 Los Brand Partners de Oriflame cumplirán con los pedidos de los clientes de manera oportuna.

Responsabilidades hacia otros Brand Partners de Oriflame

4.16 Los Brand Partners de Oriflame no robarán Brand Partners potenciales a otros Brand Partners, ni interferirán importunando a los Brand Partners ya inscritos en la línea o red de otro Brand Partner de Oriflame

4.17 Un Brand Partner de Oriflame no deberá tergiversar las ganancias o ventas actuales o potenciales de un Brand Partner. Cualquier representación de ganancias o cifras de venta deberán ser: (a) reales, precisas, y representadas de una manera veraz, que no pueda inducir a engaño, y (b) basadas en información documentada y hechos probados en el mercado pertinente. Los Brand Partners potenciales (c) deberán ser informados de que las ganancias y ventas variarán de una persona a otra y que dependerán de las habilidades del vendedor, del tiempo y el esfuerzo realizado y de otros factores y; (d) recibirán la información suficiente que les permita realizar una evaluación razonable de la oportunidad de obtener ingresos.

4.18 Un Brand Partner de Oriflame no cobrará a otros Brand Partners o posibles Brand Partners por ningún material o servicio que no haya sido desarrollado/ aprobado por Oriflame a excepción de la posible tarifa para cubrir los costes directamente relacionados con las formaciones o reuniones no obligatorias que realice el Brand Partner. Cualquier material desarrollado por el Brand Partner deberá ser consistente con las políticas y procedimientos de Oriflame. Los Brand Partners que vendan ofertas promocionales aprobadas y permitidas legalmente así como materiales formativos a otros Brand Partners; (i) solo ofrecerán materiales que cumplan con los mismos estándares de Oriflame, (ii) tendrán prohibido requerir dicha compra a otros Brand Partners; (iii) proporcionarán materiales de venta a un precio de venta razonable y justo, sin ánimo de lucro para él, a un precio similar o equivalente al material disponible en el mercado; y (iv) ofrecerán una política de devolución por escrito igual a la política de devolución de Oriflame.

4.19 Los Brand Partners deberán contactar con otros Brand Partners de manera responsable únicamente durante horas razonables para evitar la intrusión.

4.20 Oriflame no impone ninguna condición para compras o pedidos mínimos, ya sea en cantidad o en valor, sobre sus Brand Partners. Del mismo modo, un Brand Partner no deberá obligar a sus Brand Partners a pedir cantidades mínimas o a mantener stock de productos. Todos los Brand Partners pueden comprar cualquier cantidad directamente a Oriflame, pero los costes de manipulación y mensajería pueden variar dependiendo del tamaño del pedido. Corresponde a cada Brand Partner decidir si quiere realizar compras de productos para mantener algún stock. Los Brand Partners no exigirán ni alentarán a otros Brand Partners a comprar cantidades irracionales de stock o de materiales de venta. Un Brand Partner no deberá acumular un stock mayor del que es capaz de consumir o vender.

4.21 Los Brand Partners de Oriflame no utilizarán su red de Oriflame para comercializar materiales, productos o proyectos que no estén oficialmente aprobados por Oriflame y que sean inconsistentes con las políticas y procedimientos de Oriflame.

4.22 Los Brand Partners de Oriflame no atraerán sistemáticamente ni solicitarán directamente a vendedores de otras empresas.

4.23 Los Brand Partners de Oriflame no denigrarán injustamente los productos de otras empresas, ni su plan de ventas y marketing o cualquier otra característica de otra compañía.

4.24 Los Brand Partners de Oriflame no tienen ninguna relación laboral con Oriflame. Al presentar la Oportunidad de Negocio de Oriflame a otros, el Brand Partner debe indicar claramente el carácter independiente de este negocio y el hecho de que no son empleados de Oriflame.

4.25 Los Brand Partners de Oriflame no tienen la facultad de vincularse o asumir responsabilidades en nombre de Oriflame. Deberán indemnizar a Oriflame con respecto a cualquier coste, perjuicio o daño derivado de cualquier incumplimiento de estas Reglas.

4.26 Un Brand Partner de Oriflame no puede realizar pedidos en nombre de otro Brand Partner, sin la autorización previa por escrito de dicho Brand Partner.

4.27 Al crear su Grupo Personal, los Brand Partners se asegurarán de que todos los nuevos Brand Partners cumplirán los términos de la política de crédito, si se ofrece crédito.

4.28 Al convertirse en Sponsor, el Brand Partner de Oriflame se asegurará de formar y motivar personalmente a sus Brand Partners.

4.29 Un Brand Partner de Oriflame no puede participar en entrevistas referidas a Oriflame con los medios, ya sea por televisión, internet, radio, revistas, etc. ni utilizar ningún medio publicitario (incluida la publicidad viral como SMS, internet, etc.) sin el consentimiento previo por escrito de Oriflame.

4.30 Los Brand Partners de Oriflame no participarán en conversaciones en las redes sociales que tergiversen o proporcionen información incorrecta o engañosa sobre Oriflame, sus productos o servicios, o que en general puedan conducir a la pérdida de reputación de Oriflame, por favor consulte el Diálogo de Redes Sociales – 10 Reglas de Oro.

5. Otras reglas y políticas

5.1. No hay territorios exclusivos o franquicias disponibles bajo la política de Oriflame. Ningún Brand Partner de Oriflame tiene la autoridad para otorgar, vender, asignar o transferir tal territorio o franquicia. Cada Brand Partner de Oriflame es libre de llevar a cabo su negocio en cualquier área del país de registro.

5.2 El Brand Partner de Oriflame debe respetar que Oriflame opera en ciertos mercados, y no en todos los países del mundo, observando estrictamente sus obligaciones con respecto a la seguridad del producto, el registro del producto, la importación y otras reglas que pueden aplicarse al comercio en los respectivos países. Oriflame no se hace responsable de ningún daño, disputas o reclamaciones que surjan o estén relacionadas con el comercio transfronterizo en otros países realizadas por los Brand Partners fuera de los mercados donde opera Oriflame. Por lo tanto, Oriflame responsabilizará plenamente al Brand Partner de dichas reclamaciones.

5.3 Un Brand Partner de Oriflame es independiente de Oriflame. El único título que puede utilizarse en tarjetas de visita, otros materiales impresos o en comunicaciones por e-mail es "Brand Partner Independiente" o "Brand Partner Oriflame Independiente" y cuando se cualifique, "Manager Independiente" y "Director Independiente".

5.4 Los materiales promocionales, el Enlace de Recomendación Comparte&Gana y cualquier aplicación de redes sociales proporcionadas por Oriflame se pueden usar como se especifica sin más aprobación. Se entiende que los Brand Partners de Oriflame no pueden registrar ni albergar una web o homepage con el nombre de dominio incluyendo la palabra "Oriflame". Los Brand Partners de Oriflame pueden dirigir el tráfico a los sitios web oficiales de Oriflame, muros de blogs y similares. Oriflame se reserva el derecho de pre aprobar el material que será publicado. La política de la presencia online de los Brand Partners de Oriflame se describe en la Política Online (recogida en el Apéndice 2).

5.5 Las marcas comerciales, los logotipos y el nombre de Oriflame son propiedad de Oriflame Cosmetics AG y no pueden ser utilizados por el Brand Partner de Oriflame, ni en materiales impresos ni publicados en Internet, sin el consentimiento previo por escrito de Oriflame. Si se obtiene tal consentimiento, las marcas registradas y los logotipos deben usarse exactamente como se indique en las directrices de Oriflame.

5.6 Ningún Brand Partner de Oriflame puede producir o adquirir de ninguna otra fuente que no sea Oriflame ningún artículo en el que se impriman o muestren las marcas registradas o los logotipos, a menos que Oriflame lo apruebe por escrito.

5.7 Todo el material impreso, videos, fotografías y diseños de Oriflame están protegidos por derechos de autor (copyright) y no pueden ser reproducidos total o parcialmente por nadie, ni en materiales impresos, ni publicados en Internet, sin la aprobación previa por escrito de Oriflame. Cuando el material protegido por derechos de autor se usa legítimamente, es obligatorio que la referencia a los derechos de autor de Oriflame se muestre de manera visible e inequívoca.

5.8 Ningún Brand Partner de Oriflame venderá, demostrará o mostrará en ningún display los productos de Oriflame en ningún punto de venta, tienda web, plataforma de subastas o similar. Las Publicaciones de Oriflame tampoco podrán venderse o exhibirse en dichos establecimientos minoristas. Establecimientos que técnicamente no son puntos de venta, como salones de belleza, pueden usarse para exhibir, pero no para vender los productos.

5.9 El contenido de los sitios web de Oriflame, como texto, gráficos, fotografías, los diseños y la programación también están protegidos por derechos de autor y no pueden utilizarse para uso comercial sin la aprobación previa por escrito de Oriflame.

5.10 El Spamming (el abuso de los sistemas de mensajería electrónica para enviar indiscriminadamente mensajes masivos no solicitados) está estrictamente prohibido. Un Brand Partner de Oriflame limitará el número de correos electrónicos promocionales enviados a los clientes finales para que los destinatarios no reciban más de un mensaje por semana. Estos mensajes no pueden enviarse en nombre de Oriflame y, por lo tanto, la responsabilidad total de contenido recae en el remitente.

5.11 En ningún caso se autoriza a ninguna persona a re empaquetar o alterar de cualquier forma el embalaje o etiquetado de los productos. Los productos de Oriflame se venderán únicamente en su embalaje original.

5.12 Los productos de Oriflame no causan daños ni lesiones si se utilizan para su finalidad prevista y de acuerdo con las instrucciones proporcionadas. Oriflame tiene un seguro de responsabilidad de sus productos. El seguro cubre lesiones o daños cuando se trata de un producto defectuoso, pero no cubre descuido o negligencia en la aplicación o uso inadecuado de un producto.

5.13 Oriflame se reserva el derecho de deducir las facturas vencidas, en cualquier momento, del pago de cualquier ganancia o bonificación del Brand Partner.

5.14 Oriflame tiene el derecho de cambiar sus precios y líneas de producto sin previo aviso. Oriflame no dará bonificaciones, ni ninguna otra compensación por las pérdidas sufridas debido a cambios de precio, cambios de gama o productos agotados.

5.15 Si se solicita, al darse de baja un Brand Partner de Oriflame, Oriflame podrá acordar:

- (a) recomprar los productos del Brand Partner. Siempre que se cumplan todas las condiciones descritas a continuación para que Oriflame acceda al reembolso:
 - las devoluciones deben realizarse dentro de los 12 meses a partir de la fecha de compra, y
 - será reembolsado al 90% del precio neto original pagado después de la deducción de cualquier ganancia, bono o premios en efectivo pagados a la red, y
 - los artículos devueltos deben encontrarse en el inventario actual y ser aptos para su comercialización por Oriflame, incluido cualquier producto, material promocional, soporte de ventas o kits.

A los efectos de esta cláusula (a), encontrarse en el inventario actual y ser aptos para su comercialización por Oriflame, significa que:

- no han sido utilizados, abiertos o manipulados de ninguna manera; y
- no han sobrepasado la fecha de caducidad; y
- siguen siendo comercializados por Oriflame en sus catálogos.

5.16 Si un Brand Partner de Oriflame de alguna manera está involucrado, legalmente o de otra manera, en cualquier disputa o actividad que pueda involucrar o afectar negativamente a Oriflame o su reputación, dicho Brand Partner debe informar inmediatamente a Oriflame.

5.17 Oriflame se reserva el derecho de ampliar o revisar el Plan de Éxito de Oriflame, los criterios de cualificación, o el Código y las Reglas con efecto inmediato.

6. Derechos y Responsabilidades de los Directores y niveles superiores

Además de las reglas generales anteriores que se aplican a todos los Brand Partners de Oriflame, las siguientes reglas se aplican específicamente a los Directores y superior. El incumplimiento de cualquiera de estas reglas especiales resultará en la pérdida inmediata del estatus de Director (y superior) y cualquier privilegio subyacente, incluido cualquier remuneración relacionada, e incluso puede dar lugar a la baja.

6.1 Como Director (y superior) debes prestar servicio a los Brand Partners del Grupo Personal durante cada Período de Catálogo de la siguiente manera:

- a) Reclutando y desarrollando continuamente tu Grupo Personal.
- b) Asistiendo, orientando y motivando a los miembros del Grupo Personal.
- c) Realizando reuniones periódicas para formar, motivar, fijar retos y hacer seguimiento.
- d) Formando a los Brand Partners de tu red (downline) para que desarrollen su negocio.
- e) Manteniendo una comunicación frecuente, informando sobre fechas de reuniones, eventos, novedades sobre productos, sesiones de formación, etc.
- f) Participando en todos los seminarios y reuniones organizados por Oriflame.
- g) Haciendo cumplir el Código y las Reglas y predicar con el ejemplo.
- h) Asistiendo a las reuniones de negocio a las que seas convocado por tu Jefe de Área de Oriflame.

6.2 Un Director (y superior) no puede representar (y/o ser miembro de) ninguna otra empresa de venta directa o similar.

6.3 Si el cónyuge de un Director (y cualquier nivel superior) es un representante y/o un miembro de cualquier otra empresa de venta directa, el cónyuge no podrá participar en ninguna reunión ni evento de Oriflame, y las actividades del cónyuge deben mantenerse por separado de las de Oriflame. Los Directores (y superiores) deben informar a Oriflame si el cónyuge es representante y/o miembro de cualquier otra empresa de venta directa.

6.4 En caso de fallecimiento de un Director (y superior), la inscripción podrá ser heredada por los familiares más cercanos del Director (y superior) de acuerdo con la ley del país aplicable. La solicitud por escrito debe realizarse dentro de los 3 meses posteriores a la fecha de la defunción. En ausencia de tales reclamos, se dará de baja la inscripción. Para mayor claridad, el beneficiario legal deberá mostrar su acuerdo y cumplirá con los términos y condiciones de ser Brand Partner.

6.5 Un Director (y superior) debe seguir cualquier regla o instrucción adicional comunicada por escrito por Oriflame periódicamente.

7. Procedimiento de tramitación de reclamaciones

Cualquier denuncia basada en incumplimientos del Código Ético o de las Reglas de Conducta será dirigida al departamento de ventas local de Oriflame y/o al Director General de la empresa Oriflame del país en cuestión. El organismo de gestión de cada mercado de Oriflame está dirigido por el Director General (Administrador del Código Oriflame) de la empresa local Oriflame.

Apéndice 1

Guía de Comunicación

Cuando te dirijas a un cliente/potencial asociado de Oriflame:

Qué SI hacer:

- Identifícate a ti mismo y a Oriflame.
- Explica el propósito de tu invitación y los tipos de productos que tiene Oriflame.
- Trata de responder todas y cada una de las preguntas de manera, razonable, veraz y comprensible.
- Haz declaraciones solo sobre los productos que están autorizados por Oriflame. Dirige a tu contacto a la web de Oriflame donde pueda leer más sobre los productos y sus propiedades.
- Respeta la privacidad y las limitaciones personales que puedan darse (por ejemplo, tiempo, lugar, edad, condición física).
- Detén cualquier explicación (y abandona) en el caso de que te lo soliciten.
- Recoge y recopila únicamente los datos personales de clientes o clientes potenciales cuando sea necesario y asegúrate de manejar y proteger esos datos de acuerdo con las leyes locales sobre privacidad y protección de datos personales.
- Siempre que vendas productos Oriflame:
 - informa al cliente sobre el precio correcto de los productos, condiciones de pago y fecha de entrega.
 - entrega a tu cliente un formulario de pedido por escrito en el momento de la venta.
 - informa al cliente sobre el período de reflexión para cancelar un pedido dentro del tiempo especificado y también de su derecho

- de devolución para obtener el reembolso por los productos entregados que puedan ser susceptibles de venta como nuevos.
- informa de la garantía de los productos Oriflame, el servicio posventa y los procedimientos sobre reclamaciones.
- Al presentar a Brand Partners potenciales:
 - infórmale que las ganancias y las ventas reales variarán según la persona y dependerán de las habilidades del vendedor, del tiempo y el esfuerzo realizado y de otros factores; y
 - proporcióname la información suficiente para que puedan evaluar la oportunidad de obtener ingresos.

Recuérdale a tu contacto el hecho de que Oriflame es una empresa de venta directa de renombre que se enfoca en el desarrollo de productos innovadores de forma sostenible. Oriflame ofrece productos de calidad y la capacidad de desarrollar un negocio. La oportunidad de negocio proporciona una experiencia independiente, divertida y flexible de mejorar la posición financiera mientras uno mejora sus propias habilidades y autoestima.

Qué NO hacer:

- Presionar al cliente para que compre o se inscriba; está bien si no lo hace; siempre pueden volver a ti si han cambiado de opinión, les has causado una impresión profesional y les has tratado cortésmente.
- Exagerar las características del producto: preséntalo de manera honesta y real, presenta tu experiencia en el uso de un producto; haciendo referencia siempre al catálogo o cualquier información facilitada por la empresa.
- Exagerar cualquier hecho sobre:
 - el uso, funciones y características de los productos de Oriflame
 - la oportunidad de ingresos que ofrece Oriflame (en términos de, por ejemplo, tiempo y facilidad para alcanzar niveles, expectativa de ganancias en cada nivel y, en general, la facilidad y probabilidad de tener éxito) – recuerda, ¡todo depende del tiempo y esfuerzo que uno esté dispuesto a poner y en las habilidades personales de cada uno!
 - tu propio éxito y experiencia en Oriflame o el uso de la declaración de éxito de otra persona que no sea cierta o que sea engañosa.
- Mentir, engañar o ser agresivo, intrusivo o irrespetuoso.
- Dudar en decirle a tu contacto si no tienes o no estás seguro sobre la respuesta a su pregunta. Comunícate con el Departamento de Ventas para aclarar la pregunta; luego podrás darles la respuesta correcta.
- Utilizar indebidamente o sin la debida autorización los datos personales de clientes, Brand Partners y/o Brand Partners potenciales de Oriflame.
- Utilizar comparaciones con otras empresas que no se basen en hechos que puedan ser verificados.
- Dañar injustamente la reputación de otra empresa o atraer o solicitar sistemáticamente la fuerza de ventas de otra empresa.
- Inducir a una persona a comprar productos basándose en el argumento de que puede recuperar el precio de la compra a cambio de referencias de futuros clientes para que hagan pedidos similares.

Apéndice 2

Política Online para Brand Partners

Esta política sirve para aclarar cómo los Brand Partners de Oriflame pueden dar forma a su presencia en Internet sin interferir en las actividades de desarrollo de marca de Oriflame o incumpliendo las leyes, normas y acuerdos relacionados con los derechos de autor.

1. General

Oriflame ofrece a sus Brand Partners la posibilidad de configurar su propio enlace de Recomendación Comparte&Gana, así como otras herramientas de venta para promocionar los productos y la oportunidad de negocio en Internet.

Estas aplicaciones son hoy las únicas herramientas digitales aprobadas donde los Brand Partners pueden ofrecer productos a la venta, así como mostrar imágenes y logotipos de los que Oriflame tiene los derechos.

Los Brand Partners también pueden desarrollar sus propios sitios web en los que comunicar información sobre Oriflame, sus productos y oportunidades siempre y cuando se indique claramente que estos no son sitios oficiales de Oriflame. En todo momento debe ser transparente quién está detrás del sitio web y los datos de contacto pertinentes deben ser visibles. El Brand Partner deberá comunicarse con sus propias palabras y solo puede citar textos de Oriflame refiriéndose claramente a la fuente.

Un Brand Partner no puede crear una tienda web de comercio electrónico en la que venda los productos de Oriflame, fuera de las aplicaciones aprobadas por Oriflame.

2. Nombre del Dominio

Los Brand Partners no pueden registrar nombres de dominio que contengan la palabra "Oriflame". El Brand Partner no registrará una cuenta en una red social página/grupo con nombre e imagen

que pueda inducir a error al consumidor y que crea que la página es una página/grupo oficial de Oriflame:

- Redes sociales (p. ej., Facebook, Instagram) El nombre de la página/grupo y la imagen deben indicar claramente que es operado por un individuo, p. ej. "El equipo Oriflame de Ana" con la propia imagen de Ana.
- Una página de redes sociales, o nombre de un grupo no debe llamarse p. ej. "Oriflame Madrid" con una imagen oficial de Oriflame, p. ej. Logotipo de Oriflame, imágenes de Oriflame.

3. Descargo de Responsabilidad

Los Brand Partners propietarios de sitios web propios que mencionen que son parte de Oriflame deben asegurarse de publicar claramente que son:

- a) Brand Partners Independientes de Oriflame
- b) Socios Independientes Oriflame

Esta información debe publicarse claramente en la página de inicio, así como en un descargo de responsabilidad que sea visible en todas las páginas del sitio web. El nombre y la información de contacto deben estar disponibles en el sitio web o en la información de la cuenta de la red social. Si un Brand Partner tiene un sitio web privado no relacionado con Oriflame, esta política es, por supuesto, nula.

4. Contenido y referencias a Oriflame

Ningún contenido debe ser copiado del sitio web oficial de Oriflame y publicado bajo el propio nombre del Socio. Si un Brand Partner vincula contenido oficial de Oriflame a su propio sitio desde un dominio propiedad de Oriflame esto debe estar claramente reflejado y escrito.

5. Imágenes

Un Brand Partner no puede tomar imágenes fijas o en movimiento de un sitio oficial de Oriflame y publicar en su propio sitio. Todos los materiales de imagen están protegidos por derechos de autor, y Oriflame ha adquirido los derechos de uso. Estos derechos no se extienden a los Brand Partners.

- Imágenes en movimiento; videos, etc.: se pueden usar siempre que esté disponible la función de compartir. La función de compartir proporciona referencia automática al sitio de origen.
- Imágenes de modelos o personas: se pueden usar siempre que esté disponible la función de compartir. La función de compartir proporciona referencia automática al sitio de origen.
- Imágenes de productos de Oriflame: Puede usarse con o sin función de compartir siempre que el sitio de origen se mencione de una forma visible e inequívoca (por ejemplo: "fuente: www.oriflame.com 2022").

Cualquier reclamación de un tercero que se dirija a Oriflame será transferida al Brand Partner.

6. El logotipo de Oriflame

El logotipo de Oriflame se puede utilizar en los formatos que se pueden encontrar en los sitios web oficiales de Oriflame. El logo no puede ser alterado o animado y solo se puede usar como encabezado o pie de página, así como en las firmas de correo electrónico en su formato original.

7. Compartir en redes sociales

Oriflame fomenta la presencia en blogs, redes sociales y similares. Se alienta a los Brand Partners a que escriban en un blog y que vayan comentando sobre los productos de Oriflame donde lo consideren apropiado, pero debe adherirse a la sección 1.3 del Código de Ética anterior con respecto a las afirmaciones del producto. En la medida en que sea posible, recomendamos que el Brand Partner comparta las publicaciones (con función disponible de compartir) de Oriflame para asegurar la correcta visualización y fuente de información.

8. Marketing de buscadores

Los Brand Partners pueden realizar marketing de buscadores, como Google Adwords, si se siguen las reglas de presencia online de Oriflame. Y, además;

- El anuncio debe indicar claramente que fue creado por un Socio Independiente.
- El encabezado no debe dar la impresión de ser oficial o respaldado por Oriflame, y;
- Está prohibido utilizar "Oriflame" como palabra clave. Por favor ten en cuenta que cada comprador de p. ej. En Adwords es el responsable de cualquier infracción contra cualquier otro propietario de la marca.

9. Tasas de las formaciones

Los Brand Partners no pueden cobrar tarifas por las formaciones online y webinars, más allá del coste que suponga realizar ese evento en sí.

10. Venta online

Los Brand Partners solo pueden vender online productos de Oriflame a través de las aplicaciones aprobadas por Oriflame, como su propia tienda de belleza personal online.

Los Brand Partners no pueden vender productos Oriflame a través de sitios web minoristas o e-commerce.

11. Spam

Spamming – el envío indiscriminado de mensajes de correo masivo no solicitados – está estrictamente prohibido.

Para obtener más información práctica y ejemplos sobre cómo seguir la Política Online para Socios por favor consulta la Guía Digital de Socios.