

ORIFLAME
— S W E D E N —

MENESTYSMALLI

ORIFLAME
— S W E D E N —



Menesty Oriflamen matkassa

Haluamme, että matkasi Oriflamen kanssa on pitkä ja menestyksenkäs. Uraa rakentaessasi sinun tulee ymmärtää Brand Partnerina toimimisen perusteet, jotta menestys voi olla mahdollista.

Oriflame-matkasi koostuu kolmesta vaiheesta, jotka ovat Brand Partner, Manager ja Director. Matkasi aikana kehität taitoja, joiden avulla opit meneillään olevan vaiheesi niksit ja pääset etenemään seuraavaan vaiheeseen. Kehittämäsi taidot tukevat toinen toistaan ja auttavat sinua luomaan sekä vakaan että pitkäikäisen uran. Kolme tärkeintä taitoasi ovat tuotteiden suosittelu, tiimin rakentaminen ja mentorointi.



Tuotteiden suosittelu

Brand Partnerina päätavoitteesi on muokata oma tapasi käyttää, kertoa muille Oriflamesta ja sen ansaintamahdollisuuksista. Henkilökohtainen suosituksesi on avain menestykseesi.



Tiimin rakentaminen

Managerina päätavoitteesi on laajentaa jo aloittamiasi liiketoimintaa vahvistavia toimintamalleja. Se tarkoittaa, että sinun tulisi jatkaa tuotteiden myymistä suurelle joukolle ihmisiä ja rekrytoida aktiivisesti uusia Brand Partnereita kasvavaan tiimiisi.



Mentorointi

Directorina päätavoitteesi on jatkaa menestyksesi takaavien toimintamallien hiomista. Tässä vaiheessa ensisijainen tehtäväsi on uusien directorien nostaminen esiin tiimistäsi mentoroinnin avulla. Tämä takaa bisneksesi kestävä kehityksen.

Jaa omaa verkkokauppasi
linkkiä ja ansaitse jopa

30 %
myynneistäsi

Kutsu mukaan muita ja ala
ansaita provisioita tiimisi
myynneistä



Auta muita saavuttamaan
korkeampia titteleitä ja
saat 3 % heidän tiimiensä
myynneistä



Kehitä taitojasi ilmaisten
kauneudenhoito- ja
bisneskoulutusten avulla



Hyödynnä jopa
30 %:n
alennus henkilökohtaisista
ostoistasi

Ansaitse rahapalkintoja
tunnustuksena
saavutuksistasi



Käytä toimintaa ohjaavia
bisnestyökaluja ja
-sovelluksia



Saat nopeita tuloksia
kun noudatat
perehdytysohjelmaamme



Saat käyttöösi valmiita
materiaaleja sosiaaliseen
mediaan



Rakastatko kauneutta?

Ovatko kauneudenhoito ja ihonhoito intohimosi? Nautitko terveellisestä elämästä, joka saa sinut hohtamaan niin sisältä kuin ulkoakin? Sitten olet oikeassa paikassa.

Kun liityt Oriflameen, saat tilaisuuden työskennellä korkealaatuisten tuotteiden parissa ja ansaita rahaa omilla ehdoillasi. Saat itse valita, kuinka korkealle haluat edetä – me olemme tukenasi koko matkan ajan.

Ryhdy Oriflamen Brand Partneriksi jo tänään!

Oriflame-tuotteiden suosittelu on helppoa ja hauskaa! Sinun ei tarvitse olla kauneudenhoidon tai terveellisten elämäntapojen asiantuntija, jotta voit alkaa esitellä ja mainostaa tuotteitamme sekä ansaita rahaa. Jos haluat kehittää itseäsi ja oppia lisää kauneudenhoidosta, saat meiltä apua ilmaisten koulutusten muodossa.

Suosittele ystäville

Jos rakastat tuotteitamme, miksi et suosittelisi niitä? Brand Partnerina voit ottaa käyttöösi Oma Oriflame-verkkokaupan, jos haluat. Sopimukseen kuuluu, että Oriflame pitää huolen verkkokaupan ylläpidosta. Jätä maksut, toimitukset ja asiakaspalvelu meidän huoleksemme! Sinun tehtäväksesi jää vain tuotteidemme esitleminen ja suosittelu. Mitä enemmän esittelet, sitä enemmän kanta-asiakkaita saat ja sitä enemmän ansaitset!

Ryhdy Brand Partneriksi

Jos kauneudenhoito on lähellä sydäntäsi, voit ryhtyä Brand Partneriksi. Brand Partnerina saat käyttöösi ilmaiset koulutuksemme, jotka antavat sinulle lisätietoa kauneudenhoidosta. Voit järjestää ihonhoitohetkiä ja tehostaa myyntiäsi esittelemällä tuotteitamme. Ihonhoito- ja Wellness-hetket voivat kasvattaa myyntiäsi ja tuoda sinulle lisää kanta-asiakkaita.





Rahan ansaitseminen ja säästäminen Oriflameissa

Brand Partnerina saat vähintään 20 %:n alennuksen ja säästät kosmetiikkaostoissasi itsellesi ja perheellesi, kunhan maksat aloitus- ja uusimismaksut. Voit myös hyödyntää tarjoamaamme bisnesmahdollisuutta myymällä ja rekrytoimalla oman halusi mukaan ja omalla vastuullasi.

Asiakkaalle myyminen on paras keino ansaita rahaa, kun on vasta pääsemässä alkuun alalla. Sen vuoksi tarjoamme Brand Partnereille 20, 23 tai 30 %:n edun kaikesta, mitä he myyvät asiakkaille ja ostavat itselleen, sekä myös kanta-asiakkaiden tilauksista – tätä kutsutaan porrastetuksi henkilökohtaiseksi eduksi. Porrastettu henkilökohtainen etu koostuu porrastetusta henkilökohtaisesta alennuksesta ja kanta-asiakasbonuksesta. Kaikki Oriflameen liittyvät Brand Partnerit saavat välittömän 20 %:n alennuksen.

Omat bonuspisteet (PBP)

Jokainen tilaus, jonka sinä tai joku kanta-asiakkaistasi tekee, kasvattaa omia bonuspisteitäsi (PBP). Bonuspisteet (BP) ovat yksinkertaisesti tuotteen hinta ilman ALV:a. Tämä koskee kaikkia Oriflame-tuotteita paitsi oheistuotteita, joiden BP:t puolittuvat. PBP:t koostuvat Brand Partnerina tekemiesi henkilökohtaisten ostoksiesi ja kantaasiakkaidesi tekemien ostosten kerryttämistä bonuspisteistä.

PBP-taso	Porrastettu henkilökohtainen etu
0–99 PBP:tä	20%
100 PBP–249 PBP	23%
vähintään 250 PBP:tä	30%

Porrastettu henkilökohtainen alennus
Porrastettu henkilökohtainen alennus koostuu välittömästä alennuksesta ja lisäalennuksesta (LD). Jokainen rekisteröitynyt Brand Partner on oikeutettu välittömään 20 %:n alennukseen kaikista henkilökohtaisista ostoksistaan. Ylimääräisen 3 %:n tai 10 %:n alennuksen voi saada riippuen omien bonuspisteiden kokonaistasosta. Tämän lisäalennuksen voi hyödyntää tulevissa tilauksissa.

- Näin se toimii:**
- Jakson päätteeksi porrastetun henkilökohtaisen alennuksen kokonaistaso (20, 23 tai 30 %) lasketaan PBP-tason perusteella.
 - 20 %:n välitön alennus henkilökohtaisista ostoista annettiin välittömästi päättyneellä jaksolla.
 - Ylimääräinen 3 %:n tai 10 %:n mahdollinen lisäalennus lasketaan saavutetun porrastetun henkilökohtaisen alennuksen (20, 23 tai 30 %) ja välittömän 20 %:n alennuksen erotuksen perusteella.
 - Mahdollista lisäalennusta voidaan käyttää, kun tilauksia tehdään seuraavilla jaksoilla. Lisäalennuksesi ei voi ylittää 17 %:ia henkilökohtaisen tilauksesi arvosta.
 - Voit hyödyntää lisäalennustasi seuraavien 3 jakson aikana.

PBP-taso	Väli-alennus	Lisäalennus	Porrastettu henkilökohtainen kokonaisalennus
0–99 PBP:tä	20%	0%	20%
100 PBP–249 PBP	20%	3%	23%
vähintään 250 PBP:tä	20%	10%	30%

Esimerkki: Porrastettu henkilökohtainen alennus

Teet 400 €:n kosmetiikkatilauksen yhden jakson aikana (PBP on 323). Saat 20 %:n välittömän alennuksen tilauksesta sekä ylimääräisen 10 %:n lisäalennuksen. Se tarkoittaa, että normaalin 20 %:n alennuksen lisäksi saat 40 € alennuksen käytettäväksi seuraavien 3 jakson aikana.



Kanta-asiakasbonus
Osana porrastettua henkilökohtaista etuasi ansaitset myös kanta-asiakasbonusta jokaisesta kanta-asiakkaasi tilauksesta. Bonus on 20, 23 tai 30 % tilauksen hinnasta PBPTasostasi riippuen. Bonus lasketaan myynnistä ilman ALV:a.

Miten se toimii?
Kunkin jakson päätteeksi kanta-asiakasbonuksesi lasketaan kanta-asiakkaidesi tekemien ostosten kokonaisarvon perusteella. Mitä enemmän asiakkaita sinulla on ja mitä enemmän he ostavat, sitä suuremman prosentin ja summan ansaitset. Kanta-asiakasbonus maksetaan provisoiden maksun yhteydessä seuraavan jakson alussa.

PBP-taso	Kanta-asiakasbonus
0–99 PBP:tä	20%
100 PBP–249 PBP	23%
vähintään 250 PBP:tä	30%

Esimerkki: Kanta-asiakasbonus

Olit hyvin aktiivinen sosiaalisessa mediassa ja sait viisi kanta-asiakasta. He rekisteröityivät ja kukin heistä tilasi ihonhoitotuotteita 80 €:lla. Tilausten yhteisarvo oli 400 €. Kanta-asiakasbonuksiesi kokonaismäärä kyseisessä kampanjassa oli 96,75 € (400 € / 1,24 * 30 %).



Bisnesmahdollisuuden jakaminen

Haluaisitko kohota menestyväksi Directoriksi Oriflamella? Voimme tarjota matkan, joka tukee kehitystäsi. Nämä ovat Oriflamen-matkan kolme vaihetta:

Brand Partner:
Voit ryhtyä Oriflamen Brand Partneriksi rekisteröitymällä. Kun maksat aloitusmaksusi ja vuosimaksun, pääset hyödyntämään Brand Partnerin etujasi. Brand Partnerin pääasiallisen tehtävän tulisi olla myyminen ja rekrytointi.

Brand Partnerina itsevarmuutesi kasvaa onnistumisten myötä. Päätehtäväsi on myyminen ja rekrytointi, mutta Brand Partnerit voivat myös ostaa tuotteita itselleen ja perheenjäsenilleen Brand Partnerin hinnoilla, mikä tarkoittaa välitöntä 20 % alennusta.

Manager:
Seuraava vaihe Oriflame-matkassasi on Manageriksi nouseminen. Managerin pääasiallinen tavoite on omassa puussa olevien Brand Partnerien valmentaminen aiempaa paremmiksi Brand Partnereiksi myynnin ja rekrytoinnin kautta. Manager näyttää esimerkkiä myymällä ja rekrytoimalla, mutta mitä enemmän Managerin tiimi kasvaa, sitä enemmän hänen tulee käyttää aikaa omassa verkostossaan olevien Brand Partnerien valmentamiseen.

Director:
Seuraava vaihe on Directoriksi nouseminen, jolloin pääasiallinen tavoite on uusien Managerien ja Directoreiden kehittäminen. On kuitenkin yhä tärkeää näyttää esimerkkiä hoitamalla sekä Brand Partnerin että Managerin rooleja myymällä, rekrytoimalla ja valmentamalla uusia Managereja, tätä kutsumme esimerkkinä toimimiseksi – vain taivas on rajana!

Tämä taulukko esittää arvion ajankäytöstäsi

	Kauneuskonsultit	Managerit	Directorit
Käytetty aika	1–5 tuntia/viikko	6–15 tuntia/viikko	yli 16 tuntia/viikko
Myynti	Opettele	Opeta ja jatka	Opeta ja jatka
Rekrytointi	Opettele	Opeta ja jatka	Opeta ja jatka
Tiimin rakentaminen	-	Opettele	Opeta ja jatka
Mentorointi	-	-	Opeta ja jatka

Peruskorvaus (UB)
Palkintona bisnesmahdollisuuden jakamisesta ja uusien Brand Partnerien rekrytoimisesta olet oikeutettu peruskorvaukseen, joka perustuu rekrytoimesi Brand Partnereiden myynteihin. Tämä provisio maksetaan jo ensimmäisen rekryyttisi mynnistä! Mitä suuremmaksi tiimisi kasvaa, ja mitä enemmän tiimisi myy, sitä korkeampi peruskorvauksesi on. Peruskorvauksesi prosentti kasvaa ja tasot, joilta provisiota maksetaan, lisääntyvät saavuttaessasi korkeampia titteleitä.

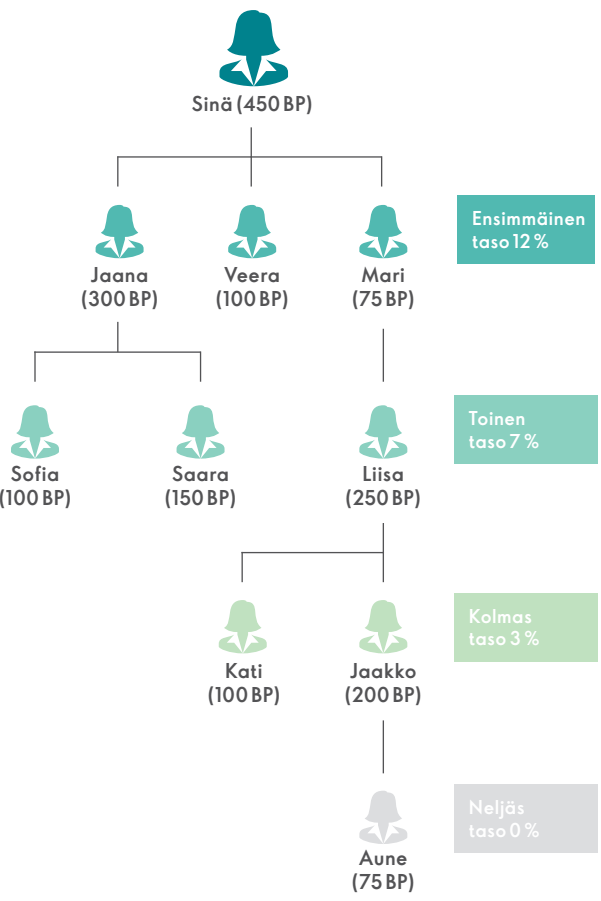
Ryhmäsi koko määräytyy kaikista puussasi olevista Brand Partnereista, mikä tarkoittaa niin sinua kuin kaikkia allasi olevia Brand Partnereita kaikilla tasoilla – rajattomasti!

Peruskorvaus perustuu puussa allasi olevien viiden tason korvauspisteisiin (BV). BV on ansioidesi perusta ja vastaa tuotteen hintaa ilman ALV:ia, josta on vähennetty korkein mahdollinen henkilökohtainen etu eli 30 %. Taso tarkoittaa Brand Partnerin sijaintia puussa toiseen Brand Partneriin nähden.

Esimerkki: Peruskorvaus suorista rekryyteistä eri tasoilla

Tittelit	Peruskorvausprosentti
Brand Partner Bronze	8%
Brand Partner Silver	9%
Brand Partner Gold	10%
Brand Partner Platinum	11%
Team Manager	12%

Esimerkki: Peruskorvaus:
Olet rekisteröinyt kolme Brand Partneria. Jokainen heistä on avannut Oma Oriflame -verkkokaupan ja rekisteröinyt omia ystäviään Brand Partnereiksi. Tässä esimerkissä sinulla on kolme aktiivista jalkaa ja yhteensä 1 800 puun bonuspistettä, mikä oikeuttaa Team Manager -titteliin, jolloin saat peruskorvauksen kolmanteen tasoon asti. Kokonaisperuskorvauksesi on 70 € (verkkokoulutusmoduuleistamme voit lukea lisätietoa siitä, kuinka ansiosi määräytyvät). ”Pätevöityminen” -kohdassa olevasta taulukosta näet lisätietoa peruskorvausprosentteista.





Tiimin mentorointi

Kuten jo aiemmin mainittiin, Directorin pääasiallisen tehtävän tulisi olla Managerien ja uusien Directorien kehittäminen. Tästä syystä mentorointi on avainasemassa kestäväää Oriflame-bisnestä rakennettaessa. Palkintona tiimin kehittämisestä ja Managerien sekä Directorien valmentamisesta saat sukupolvikorvauksen.

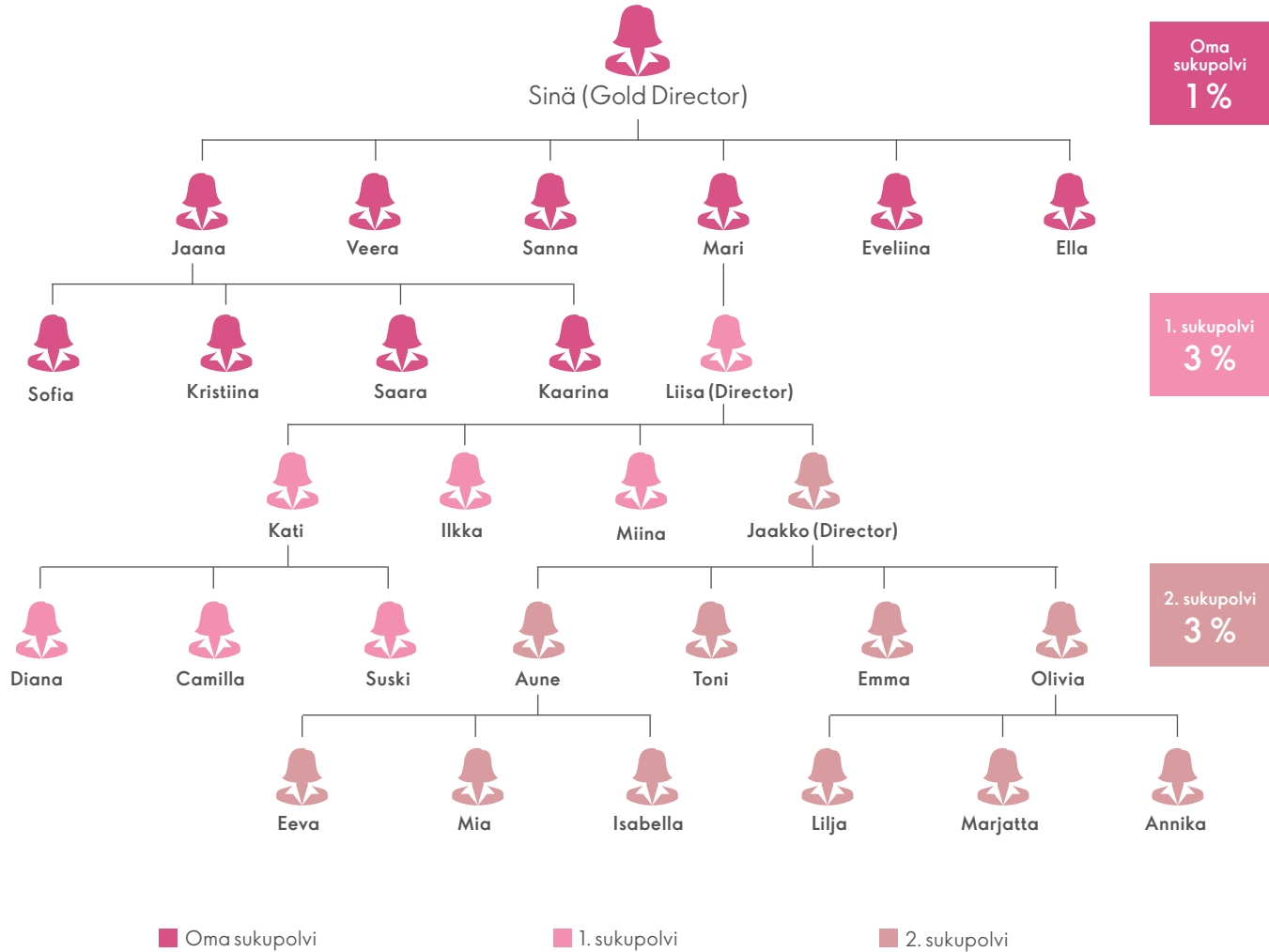
Sukupolvikorvaus (GB)

Tiimin edistyminen avaa sinulle koko joukon bonuksia. Kun saavutat Director-titteliin, olet oikeutettu sukupolvikorvauksiin muiden ansioidesi lisäksi. Kun ylläpidät Director-tittelä, saat ylimääräisen 1 %:n korvauksen omasta ryhmästäsi. Omaan ryhmääsi kuulut myös sinä itse. Kun olet vähintään Gold Director, ansaitset sukupolvikorvausta allasi olevista Director-ryhmistä.

Mitä korkeampi titteli sinulla on, sitä useammasta sukupolvesta korvauksesi lasketaan. Korvaus voidaan laskea korkeintaan 5 sukupolvesta, mikä tarkoittaa, että ansaitset rahaa sadoista ihmisistä. Ryhmäsi määräytyy tiimisi jalkojen määrästä ja tittleistä. Jalan laatu määritellään korkeimman tittelinsä mukaan. Kyseisen tittelin omistaja voi olla kuinka syvällä tahansa jalassa, mutta hänet lasketaan silti. Saat sukupolvikorvauksen peruskorvauksen lisäksi, ja on yleistä, että korvauksissa on päällekkäisyyttä.

Esimerkki: Mentorointisi:

Jatkamalla rekrytointia ja myyntiä näytät esimerkkiä puullesi. Olet kehittynyt erinomaiseksi kummassakin ja kykenet nyt opettamaan ja valmentamaan omaa puutasi. Tämä on johtanut siihen, että puusi jäseniä on nyt kohonnut Directoreiksi. Ansaitset nyt ylimääräisen 1 % koko omasta ryhmästäsi ja 3 % kaikista ensimmäisen tason sukupolveesi kuuluvan Liisan ryhmässä. Nyt tavoitteesi on edetä Sapphire Directoreiksi. Heti kun yllät siihen, olet oikeutettu ylimääräiseen 3 %:iin toisen tason sukupolveesi kuuluvan Jaakon ryhmän PBP istä (verkkokoulutusmoduuleistamme voit lukea lisätietoa siitä, kuinka ansiosi määräytyvät). "Pätevöityminen" -kohdassa olevasta taulukosta näet lisätietoa sukupolvikorvausprosentteista.



Pätevöityminen ja palkinnot

Oriflame on luonut järjestelmän, jonka avulla sinun on helpompi ymmärtää ja opettaa tietoa tittleistä. Järjestelmä tukee tiimisi vakautta ja omaa menestystäsi.

Maksuperustetitteli:di

Maksuperustetitteli määrittelee, mitä ansaitset. Maksuperustetitteli määräytyy voimassa olevan jakson suorituksista, joten se saattaa vaihdella jaksosta toiseen. Jakson päättyessä maksuperustetittelisi määritellään korkeimmasta tittelistä, jonka ansaitsit kyseisen jakson aikana. Maksuperustetittelisi on yksityinen, sen tiedät vain sinä ja yläpuolellasi olevat, sitä ei jaeta muille.

Uratitteli:

Uratittelisi ei vaihdu usein ja sitä käytetään huomiointeihin ja sukupolvibonusiin. Tämä on titteli, jota käytät tiimissäsi.

Kun yllät uuteen uratitteliin ensimmäistä kertaa, uusi titteli astuu voimaan takautuvasti sen jakson alusta, jolloin saavutit sen.

Tittelin ylläpitäminen:

Sinun on ylläpidettävä suoritustasi vähintään neljässä jaksossa yhdeksästä, jotta uratittelisi säilyy, muuten sinut pudotetaan matalampaan titteliin, kunnes saat ansaittua aiemman tittelisi takaisin.

Nousubonus:

Saat nousubonusen, kun saavutat Director-tittelin ensimmäistä kertaa tai korkeamman uratittelin. Nousubonus on kertaluontoinen bonus, joka jaetaan kahteen maksukertaan. Ensimmäinen osa maksetaan, kun uusi titteli annetaan, ja toinen maksukerta toteutuu, kun yllät uudestaan samaan (tai ylempään) uratitteliin ensimmäisen uudelleenpätevöitymiskauden aikana.



Esimerkki: Tittelisi:

Jaksolla 18 saavutit ensimmäisen kerran Gold Director -tittelin. Jotta voisit pitää Gold Director -uratittelisi, maksuperustetittelisi on yllettävä Gold Directorin tasolle neljässä seuraavista yhdeksästä jaksosta.

Tässä esimerkissä maksuperustetittelisi vastaa Gold Director -uratitteliäsi viidessä jaksossa seuraavista yhdeksästä. Se tarkoittaa, että Gold Director -uratittelisi on voimassa myös seuraavalla jaksolla, jolloin tilanne arvioidaan jälleen edellisten yhdeksän jakson tulosten perusteella.

Onnittelut! Ansaitit täyden nousubonusen. Sait jakson 18 ansioiden mukana 750€ ja jakson 5 ansioista toiset 750€ bonusta.

Kampanja	C17	C18	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10
Maksuperustetitteli	Director	Gold Director (1. kerta)	Director	Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Director	Director	Gold Director	Director	Director
Uratitteli	Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director

Menestyksen askeleet



Viisi faktaa Oriflame -titteleistä

- 1 Kun ansaitset ensimmäistä kertaa uuden uratittelin, titteli astuu taannehtivasti voimaan käynnissä olevan jakson alusta alkaen.
- 2 Saat pitää uratittelisi seuraavan yhdeksän jakson ajan (mukaan lukien jakso, jolloin saavutit tittelin). Tuona aikana sinun on päästävä vähintään samaan maksuperustetitteliin neljällä jaksolla yhdeksästä taaksepäin tarkasteltuna – kuluvalle ja kahdeksalla edeltävällä jaksolla. Sama käytäntö jatkuu rullaavasti aina yhdeksän jaksoa taaksepäin.
- 3 Jos epäonnistuu uratittelinsä ylläpitämisessä eikä siis yllä titteliiään vastaavaan maksuperustetitteliin vähintään neljällä jaksolla yhdeksästä, uratitteliksi tulee korkein titteli, johon hän ylsi vähintään neljällä jaksolla yhdeksästä.
- 4 Brand Partnereiden, jotka ovat ansainneet uratittelin ja ovat myöhemmin menettäneet kyseisen uratittelin, on yllettävä kyseistä tasoa vastaavaan maksuperustetitteliin vähintään neljällä jaksolla yhdeksästä, ennen kuin heille voidaan myöntää sama uratitteli uudelleen. Tuona aikana Brand Partnereille maksetaan sen maksuperustetittelin mukaan, johon he yltävät kampanjan aikana, mikä tarkoittaa, että heillä voi olla uratitteliään korkeampi maksuperustetitteli.
- 5 Tämä tarkoittaa, että voit ansaita tai menettää usean tittelin kerrallaan riippuen korkeimmasta maksuperustetittelistä, johon ylsit vähintään neljällä jaksolla viimeisestä yhdeksästä.

Tittelisi määritykseen vaikuttaa useampi tekijä

Omat bonuspisteet (PBP):
Koostuvat Brand Partnerina tekemiesi henkilökohtaisten tilaustesi sekä kanta-asiakkaidesi tekemien ostosten bonuspisteistä.

Puun bonuspisteet (DBP):
On Brand Partnerin puun kaikkien Brand Partnereiden omien bonuspisteiden kokonaissumma. Puun bonuspisteillä mitataan verkoston kokoa.

Jalkoja tasapainottavat bonuspisteet:
Tietty määrä puun bonuspisteistäsi täytyy tulla joko omien bonuspisteiden tai sen jalan ulkopuolelta, josta suurin osa bonuspisteistäsi tulee. Määrät on nähtävissä Pätevöitymistaulukosta. Tämä sääntö auttaa sinua rakentamaan vahvan organisaation, jossa myyntiä tulee kaikista jaloista.

Titteliin oikeuttavat jalat:
Titteliin oikeuttava jalka: Titteliin oikeuttava jalka (esimerkiksi Gold Directoriksi oikeuttava jalka) on jalka, jossa on vähintään yksi kyseisestä tittelistä (tai ylempää) vastaava maksuperuste sijoittuneena mihin tahansa jalan tasoon (rajattomasti).

Lue täydet kuvaukset sanastosta.

Pätevöityminen

Taulukoista voit lukea vaatimuksista, joita eri titteliä, peruskorvausten ja sukupolvikorvausten saamiseen tarvitaan.

Tittelit:

	Titteli	Omat bonuspisteet (PBP)	Puun bonuspisteet (DBP)		Titteliin oikeuttavat jalat
Directorit	Senior President Director	200	700 000	350 000	5 Director+ ja 3 Sapphire Director+
	President Director	200	320 000	160 000	6 Director+ ja 2 Sapphire Director+
	Executive Director	200	160 000	80 000	7 Director+ ja 1 Sapphire Director+
	Double Diamond Director	200	80 000	40 000	6 Director+
	Diamond Director	200	40 000	20 000	4 Director+
	Sapphire Director	200	22 000	11 000	2 Director+
	Gold Director	200	12 500	6 250	1 Director+
	Director	200	7 500	3 750	-
Managerit	Senior Team Manager	200	3 500	1 500	-
	Team Manager	200	1 800	600	-
Brand Partner	Brand Partner Platinum	200	1 000	250	-
	Brand Partner Gold	150	500	-	-
	Brand Partner Silver	125	300	-	-
	Brand Partner Bronze	100	200	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-

Peruskorvaukset:

	Titteli	Taso 1	Taso 2	Taso 3	Taso 4	Taso 5
Directorit	Senior President Director	12%	9%	5%	4%	1%
	President Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Executive Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Double Diamond Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Diamond Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Sapphire Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Gold Director	12%	9%	5%	3%	-
	Director	12%	9%	5%	2%	-
Managerit	Senior Team Manager	12%	8%	4%	-	-
	Team Manager	12%	7%	3%	-	-
Brand Partner	Brand Partner Platinum	11%	6%	-	-	-
	Brand Partner Gold	10%	5%	-	-	-
	Brand Partner Silver	9%	-	-	-	-
	Brand Partner Bronze	8%	-	-	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-	-

Sukupolvikorvaukset:

	Titteli	Oma sukupolvi	Director + Sukupolvi 1	Director + Sukupolvi 2	Director + Sukupolvi 3	Director + Sukupolvi 4	Director + Sukupolvi 5
Directorit	Senior President Director	1%	3%	3%	3%	3%	3%
	President Director	1%	3%	3%	3%	3%	3%
	Executive Director	1%	3%	3%	3%	3%	3%
	Double Diamond Director	1%	3%	3%	3%	3%	-
	Diamond Director	1%	3%	3%	3%	-	-
	Sapphire Director	1%	3%	3%	-	-	-
	Gold Director	1%	3%	-	-	-	-
	Director	1%	-	-	-	-	-
Managerit	Senior Team Manager	-	-	-	-	-	-
	Team Manager	-	-	-	-	-	-
Brand Partner	Brand Partner Platinum	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Gold	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Silver	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Bronze	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-	-	-

Sanasto

AKTIIVINEN BRAND PARTNER

Aktiivisen Brand Partnerin omat bonuspisteet ovat vähintään 100 yhden jakson aikana. Tilaukset voivat olla omia ja/tai kanta-asiakkaiden tekemiä tilauksia.

AKTIIVISUUS

Osuus prosentteina Brand Partnereista, joilla on henkilökohtaisia bonuspisteitä jakson aikana.

BONUKSET

Bonukset ovat palkintoja, joita voit saavuttaa kutsumalla mukaan muita Oriflameen ja auttamalla muita menestymään.

BONUSPISTE (BP)

Tuotteiden bonuspisteet perustuvat jaksolla olevaan myyntihintaan. Kalliimmat tuotteet ja setit antavat enemmän bonuspisteitä. Pisteet pyöristetään lähimpään puolikkaaseen tuotekohtaisesti. Bonuspiste on myyntihinta ilman arvonlisäveroa. Tämä pätee kaikkiin Oriflamen tuotteisiin, lukuunottamatta oheistuotteita, jotka jaetaan kahdella. Nettotuotteista ei saa bonuspisteitä.

KORVAUSPISTEET (BV)

Korvauspisteet ovat ansiosi perusta. Korvauspiste määrittelee ansaitsemasi provisiot. Se lasketaan vähentämällä bonuspisteistä korkein mahdollinen Brand Partnerin saama alennus 30 %.

JAKSO

Kampanja on jakso, jonka esite on voimassa, yleensä 21 päivää. Jaksoja on 18 vuodessa.

URATITTELI

Uratitteliä käytetään huomioinneissa ja bonuksissa. Tämän titelin tietää oma tiimisi. Kun saavutat uuden uratittelin ensimmäisen kerran, uusi titteli on voimassa sen jakson alusta, jolloin saavutit sen.

NOUSUBONUS

Kertakorvaus, jonka ensimmäisen osan saat kun saavutat ensimmäisen kerran vähintään Director-tittelin.

YDINRYHMÄ

Ydinryhmä koostuu Brand Partnereista, jotka haluavat edetä Directoreiksi. Yleensä tiimissä on 3-5 Brand Partneria.

ASIAKAS

Henkilö, joka ostaa tuotteita Brand Partnerin kautta.

ASIAKKAAN HINTA

Hinta, jonka asiakas maksaa tuotteesta.

PUU

Kaikki Brand Partnerit ja kanta-asiakkaat, jotka ovat allasi verkostossasi muodostavat sinun puusi.

PUUN BONUSPISTEET (DBP)

Puun bonuspisteet ovat sinun ja aivan kaikkien alapuolellasi olevien yhteenlasketut bonuspisteet. Puun bonuspisteet mittavat verkoston kokoa ja ovat yksittäisten bonuspisteiden summa.

ENSIMMÄISEN TASON / SUORAT BRAND PARTNERIT

Brand Partnereita, jotka olet itse rekrytoinut ja joiden sponsori olet.

SUKUPOLVI

Sukupolvi on ryhmä, joka on muodostunut Brand Partnerin puuhun alkaen hänen allaan olevasta Brand Partnerista, joka on uratitteliltään Director tai korkeampi ja pitää sisällään kaikki hänen allaan olevat aina seuraavaan uratitteliltään Directoriin tai korkeampaan, mutta ei häntä.

EI-AKTIIVINEN BRAND PARTNER

Brand Partner, jolla ei ole omia bonuspisteitä tietyssä jaksossa. Brand Partnerilla voi olla ei-aktiivinen status 1 (ei omia bonuspisteitä edellisellä jaksolla), status 2 (ei PBP:tä kahteen edelliseen jaksoon) tai status 3 (ei PBP:tä kolmeen viimeiseen jaksoon ja poistetaan jäsenistä ellei pisteitä tule jakson aikana).

ITSENÄINEN ORIFLAME BRAND PARTNER

Lyhennetään Brand Parneriksi. Brand Partnereita ovat kaikki Brand Partnerit, Managerit ja Directorit, jotka ovat maksaneet liittymis- ja vuosimaksun.

ITSENÄINEN ORIFLAME-DIRECTOR

Tämä pitää sisällään kaikki tasot Directorista ylämpään Senior President Directoriin.

ITSENÄINEN ORIFLAME-MANAGER

Nimitystä käytetään Team Managerista Senior Team Manageriin.

LEADER

Leader on yhteisnimitys kaikille Team Managerista ylöspäin.

JALKA

Yhden suoran rekryytin ja hänen allaan olevien Brand Partnereiden muodostama verkoston osa.

JALKOJA TASAPAINOTTAVAT BONUSPISTEET

Tietty määrä puun bonuspisteistäsi täytyy tulla joko omien bonuspisteiden tai sen jalan ulkopuolelta, josta suurin osa bonuspisteistäsi tulee. Määrät on nähtävissä Pätevöitymistaulukosta. Tämä sääntö auttaa sinua rakentamaan vahvan organisaation, jossa myyntiä tulee kaikista jaloista.

TASO

Oman ryhmän Brand Partnerit merkitään tasoissa, joka kertoo kuinka monta Brand Partneria on sinun ja kyseisen Brand Partnerin välissä.

JÄSENET

Kaikki jäsenet (Brand Partnerit ja kanta-asiakkaat), joilla on ollut omia henkilökohtaisia bonuspisteitä edellisen 3 jakson aikana lasketaan mukaan aktiiviseen jäsenistöön.

VERKOSTO

Oriflamen menestysmallissa tämä termi tarkoittaa kaikkia Brand Partnereita alapuolellasi uratittelistä riippumatta.

MAKSUPERUSTETITTELI

Maksuperustetitteli määrittelee mitä ansaitset. Se perustuu kuluvan jakson suoritukseen ja voi siksi vaihdella jaksosta toiseen. Jokaisen jakson lopussa maksuperustetittelisi määritellään sen mukaan, mikä on korkein titteli, jonka vaatimukset täytät kyseisellä jaksolla.

OMAT BONUSPISTEET (PBP)

Henkilökohtaiset bonuspisteet ovat Brand Partnerin itsensä sekä kaikkien hänen kanta-asiakkaidensa yhden jakson aikana keräämien bonuspisteiden yhteissumma.

OMA SUKUPOLVI (PG)

Käytetään myös nimitystä oma ryhmä. Oma sukupolvesi koostuu kaikista alla olevistasi Brand Partnereista, paitsi jos he ovat saavuttaneet uratittelin Director tai korkeampi. Silloin he ja heidän allaan olevat eivät kuulu sinun sukupolveesi, vaan muodostavat oman sukupolven allesi.

OMA ORIFLAME-KAUPPASI LINKKI

On ainutlaatuinen markkinointiväline netissä kaikille Brand Partnereille. Jakamalla omaa henkilökohtaista linkkiäsi netissä, voit hankkia uusia kanta-asiakkaita ja ansaita heidän tekemistään ostoksista sinun nettikauppassasi. Lisäksi voit jakaa heille bisnesmahdollisuutta.

SPONSORI

Sponsori rekrytoi uusia Brand Partnereita Oriflameen ja kouluttaa ja tukee heitä heidän toiminnassaan. Olet itse rekrytoimiesi Brand Partnereiden sponsori.

TITTELIIN OIKEUTTAVA JALKA

Titteliin oikeuttava jalka (esimerkiksi Directoriksi oikeuttava jalka) on jalka, jossa on vähintään yksi kyseisestä tittelistä (tai ylempää) vastaava maksuperustetitteli sijoittuneena mihin tahansa jalan tasoon (rajattomasti).

KANTA-ASIAKAS

Asiakas, joka rekisteröityy ilman aloitusmaksua tarkoituksenaan ostaa Oriflamen tuotteita verkkokaupassa.



Tämän esitteen esimerkit ovat vain havainnollistavia. Oriflame ei anna mitään takuita ansiotasoista. Todelliset ansiot voivat vaihdella Brand Partnerien välillä, ja niihin vaikuttavat sellaiset tekijät kuin kunkin Brand Partnerin taidot, liiketoimintakokemus, yksilöllinen kapasiteetti, vaiva ja käytetty aika.

Toimintaohjeet: Eettiset toimintasäännöt ja menettelysäännöt

On tärkeää, että luet Oriflamen eettiset säännöt ja menettelysäännöt, sillä ne muodostavat olennaisen osan kumppanuuden ehtoja. Oriflame Brand Partnerin on noudatettava ohjeita ja sääntöjä sekä niihin tehtyjä muutoksia, jotka voidaan julkaista uutiskirjeessä tai muulla tavalla Brand Partnerille toimitettuna.

Oriflame pidättää oikeuden irtisanoa välittömin vaikutuksin minkä tahansa Oriflame Brand Partnerin, joka on antanut väärä tietoja hakulomakkeessa tai on rikkonut ohjeita tai

sääntöjä. Irtisanotut Oriflame Brand Partnerit menettävät kaikki oikeudet ja jäsenyyteen liittyvät etuudet, mukaan lukien oman verkostonsa. Ohjeet ja säännöt on luotu suojaamaan sinua ja varmistamaan, että kaikki Oriflame Brand Partnerit ylläpitävät samoja korkeita vaatimuksia. Oriflamen eettisten standardien mukaisesti Oriflame Brand Partnereiden odotetaan noudattavan sen maan lakeja, jossa he harjoittavat Oriflame liiketoimintaansa, vaikka tiettyjä velvoitteita ei olisi mainittu ohjeissa ja säännöissä.

Oriflamen eettiset toimintasäännöt

Oriflame Brand Partnerina lupaat toimia seuraavien periaatteiden mukaisesti:

1. Noudatat tässä menettelytapaoppaassa ja muissa Oriflame-aineistoissa määritettyjä sääntöjä ja niiden henkeä.
2. Pääperiaate on, että kohtelet kaikkia tapaamiasi henkilöitä yhtä reilusti kuin toivoisit itseäsi kohdeltavan.
3. Esittelet Oriflamen tuotteita, ansaintamahdollisuutta, koulutusta ja muita Oriflamen tarjoamia mahdollisuuksia ja etuja asiakkaille rehellisesti ja totuudenmukaisesti. Esität suullisesti tai kirjallisesti vain sellaisia tuotteisiin, ansaitsemiseen ja muihin mahdollisuuksiin liittyviä seikkoja /väitteitä, jotka esiintyvät varsinaisessa Oriflame-aineistossa (mukaan lukien Liite 1).
4. Olet ystävällinen ja täsmällinen asiakkaiden palvelemissa, tilausten vastaanottamisessa ja valitusten käsittelemisessä. Oriflamen Oy:n ilmoittamaa tuotteiden vaihtamista koskevaa menettelytapaa on noudatettava.
5. Hyväksyt ja noudatat Oriflame Brand Partnerille (sekä sponsorille ja Directorille ja ylemmille - edetessäsi näille tasoille) yhtiön määrittämiä velvollisuuksia.
6. Käyttäydyt äärimmäisen rehellisesti, vilpittömästi ja vastuullisesti.
7. Et saa missään tilanteessa käyttää Oriflamen verkostoa muiden kuin Oriflamen hyväksymien tuotteiden markkinointiin. Kunnioitat suoramyyntiä kuluttajalle, etkä myy tuotteita minkäänlaisen vähittäismyyjän kautta.
8. Kunnioitat sen maan lakeja ja säännöksiä, jossa toimit Oriflame Brand Partnerina. Oriflame Brand Partnerina et saa osallistua mihinkään toimintaan, joka saattaa johtaa sinut tai Oriflamen huonoon valoon.
9. Ymmärrät, että näiden ohjeiden ja sääntöjen noudattaminen on edellytys jäsenyydellesi Oriflamen kanssa.

Oriflamen eettiset toimintasäännöt

1. Määritelmät

A. "Oriflame Brand Partner" tarkoittaa tässä asiakirjassa kaikkia Oriflame Brand Partnereita tittelistä ja tasosta riippumatta.
B. "Oma Oriflame-kaupan linkki" viittaa verkkosivustoon, jonka Oriflame on suunnitellut ja julkaissut Oriflame Brand Partnerin puolesta ja jota Oriflame ylläpitää Oriflame Brand Partnerin puolesta.
C. "Oriflame" viittaa tässä asiakirjassa paikalliseen Oriflame-yritykseen, jonka sopimusehdot Oriflame Brand Partner on hyväksynyt, paitsi kun toisin mainitaan.
D. "Sponsorilinja" sisältää Oriflame Brand Partnerin, hänen sponsorinsa ja tämän yläpuolella olevat päätyen yhtiön.
E. "Oma ryhmä" tarkoittaa kaikkia Oriflame Brand Partnerin suoraan tai epäsuorasti sponsoroimia Brand Partnereita lukuunottamatta Director tai korkeampia titteleitä ja heidän verkostojaan.
F. "Ryhmä" tarkoittaa koko puuta mukaan lukien Directorit ja korkeammat tittelit sekä heidän alapuolellaan olevat.
G. "Oriflame-oppaat" viittaa Menestysmalli-julkaisuun (joka sisältää nämä menettelyohjeet), tuotekuvastoihin, Oriflame-aloituspakettiin, uutiskirjeeseen ja kaikkiin muihin tietoihin, jotka on painettu tai julkaistu virallisella Oriflame-sivustolla.
H. "Sponsori" tarkoittaa henkilöä, joka tuo uuden henkilön Oriflame Brand Partneriksi.
Isolla kirjaimella alkavilla sanoilla, joita ei ole määritelty tässä, on sama merkitys kuin menestys suunnitelman edellisissä osioissa.

2. Jäsenyys

2.1 Ryhtyäkseen Oriflame Brand Partneriksi henkilön tulee yleisesti ottaen olla olemassa olevan rekisteröityneen Oriflame Brand Partnerin sponsoroima. Tietyissä tilanteissa Oriflame voi nimittää aloittavan Oriflame Brand Partnerin mihin tahansa ryhmään.
2.2 Henkilöllä voi olla vain yksi suora tai epäsuora Oriflame-jäsenyys. Epäsuora jäsenyys tarkoittaa esimerkiksi sellaisen yhtiön osakkeiden omistamista, joka on rekisteröitynyt Oriflame Brand Partneriksi.
2.3 Oriflame varaa oikeuden hylätä minkä tahansa hakemuksen tai uusintahakemuksen.
2.4 Hakijan on oltava täysi-ikäinen voidakseen päästä Oriflame Brand Partneriksi. Oriflame voi harkintansa mukaan hyväksyä myös alaikäisen hakijan hakemuksen huoltajan kirjallisen suostumuksen perusteella.
2.5 Jäsenyys voidaan myöntää ainoastaan luonnollisille henkilöille tai osakeyhtiölle/kommandiittiyhtiölle, joissa jäsenet ovat joko toistensa puolisoita tai huoltaja ja lapsi, kun kyseessä on Oriflamen hyväksymä bisneksen siirtomenettely. Oikeushenkilön on annettava vastuuhenkilön nimi sekä eriteltävä mahdolliset rajoitukset kyseisen vastuuhenkilön oikeuksiin. Kumppanit ovat yhtäläisesti vastuussa, ja Oriflame voi vaatia korvausta kummalta tahansa tai kummaltakin tapauksissa, joissa maksuja on laiminlyöty.

2.6 Oriflame noudattaa paikallista lainsäädäntöä maissa, joissa se toimii, koskien ajanjaksoa, jonka aikana Oriflame Brand Partner voi vetäytyä jäsenyydestä ja saada Oriflamelta takaisin jäsenyyden ehtona maksetut maksut sekä mahdollisten aloitusmateriaalien ja -tuotteiden maksut ("harkinta-aika", Suomessa 14 vuorokautta).
2.7 Oriflame Brand Partner voi keskeyttää jäsenyytensä milloin tahansa harkintaajan päätyttyä ilmoittamalla asiasta kirjallisesti Oriflamelle. Näissä tapauksissa Oriflame ei ole velvollinen mihinkään kohdassa 2.6 mainittuihin rahakorvauksiin.
2.8 Oriflame Brand Partnerin jäsenyys vanhenee rekisteröitymisen vuosipäivänä.
2.9 Jäsenyyden voi uusia maksamalla vuosittaisen uusimismaksun, joka peritään ensimmäisen rekisteröitymisen vuosipäivän jälkeisessä laskussa.
2.10 Jos Oriflame Brand Partnerin puoliso haluaa ryhtyä Oriflame Brand Partneriksi, molempien puolisoiden on joko siirryttävä saman sponsorin alaisuuteen saman jäsenyyden alle (osakeyhtiö- tai kommandiittiyhtiömuodossa), tai myöhemmin liittyvän puolison on oltava aiemmin Oriflame Brand Partneriksi ryhtyneen puolison alla. Jos puoliso liittyy erillisenä jäsenenä, mahdollinen rahapalkinto, jonka puoliso ansaitsee, vähennetään mahdollisesta ylemmästä rahapalkinnosta, jonka aiemmin liittynyt puoliso ansaitsee – mikäli kyseinen rahapalkinto on seurausta jälkimmäisenä liittyneen puolison jäsenyyden terminoinnista mistä tahansa syystä.
2.11 Entiset Oriflame Brand Partnerit (tai entisten Oriflame Brand Partnereiden puoliso) voivat hakea uutta jäsenyyttä seuraavien ehtojen mukaisesti:
a) Vähintään kuusi kuukautta on kulunut viimeisen jäsenyyden päättymisestä eroamisen vuoksi (paitsi jos toisin sovitaan Oriflamen kanssa).
b) Uudessa hakemuksessa käy ilmi, että hakemus tehdään tämän säännön alaisena.
c) Entinen Oriflame Brand Partner voi hakea välittömästi Brand Partneriksi ilmoittamatta erikseen aiemmasta Oriflame-jäsenyydestään, jos hän ei ole ollut aktiivisena vähintään 12 kuukauteen jäsenyyden uusimisen laiminlyönnistä johtuneen jäsenyyden katkeamisen jälkeen.
2.12 Oriflamella on oikeus irtisanoa Oriflame Brand Partner, jos hän rikkoo eettisiä toimintasääntöjä tai menettely- sääntöjä.
2.13 Oriflame pidättää oikeuden keskeyttää Oriflame Brand Partnerin jäsenyyden välittömästi 12 kuukaudeksi sääntöjen rikkomista liittyvää tutkimusta varten.

3. Sponsorilinjojen ylläpitäminen

3.1 Oriflame Brand Partner ei saa rekisteröityä uudelleen eri sponsorilinjan alaisuuteen, jos hän eroaa jäsenyydestä ja liittyy uudelleen kohdan 2.11. perusteella. Jos hän eroaa, hänen koko verkostonsa siirtyy hänen alkuuperäiselle sponsorilleen.
3.2 Jäsenyyden siirtäminen toiselle henkilölle on mahdollista ainoastaan erikoistapauksissa Oriflamen harkinnan mukaan.
3.3 Oriflame Brand Partnerit, jotka haluavat siirtää jäsenyytensä, voivat saada siihen luvan, mutta jäsenyyden voi siirtää ainoastaan lähimmälle sukulaiselleen (Oriflamen harkinnan mukaan). Jäsenyyden siirtoanomus on tehtävä kirjallisesti Oriflamelle. Oriflame Brand Partnerit, jotka ovat siirtäneet jäsenyytensä tämän säännön mukaisesti, voivat hakea uutta jäsenyyttä, jos edellisen jäsenyyden siirtämisestä on kulunut vähintään kuusi kuukautta.

3.4 Jos Oriflame Brand Partner kuolee, jäsenyys terminoidaan kolme kuukautta kuolinpäivän jälkeen, jos lähiomainen ei tee jäsenyyden siirtoanomusta tuona aikana kohdan 6.4. mukaisesti. Jäsenyyden katketessa kaikki vainajalle suunnatut suoritattomat maksut maksetaan menehtyneen Oriflame Brand Partnerin valtuutetulle perijälle /valtuutetuille perijöille. Oriflame varaa oikeuden pyytää asiakirjoja, joissa perijän/perijöiden valtuutus todistetaan ehtona maksun suorittamiselle.
3.5 Ryhmän tai sen osan siirtäminen ei ole sallittua.
4. Brand Partnerin velvollisuudet
Yleiset velvollisuudet
4.1 Brand Partnereiden tulee noudattaa kaikkia lakeja, säädöksiä ja toimintaohjeita, jotka koskevat heidän toimintaansa Brand Partnerina, mukaan lukien kaikkia verolakeja ja -säädöksiä koskien verorekisteröintiä. Oriflame Brand Partnerit eivät saa osallistua mihinkään toimintaan, joka saattaa heidät tai Oriflamen huonoon valoon.
4.2 Oriflame Brand Partnereiden tulee tehdä tarpeelliset toimenpiteet, joilla varmistetaan kaikkien asiakkaan, mahdollisen asiakkaan tai toisen Oriflame Brand Partnerin antamien henkilötietojen turvaaminen paikallisen henkilötietolain mukaisesti.
Velvollisuudet asiakkaita kohtaan
4.3 Oriflame Brand Partnerit eivät saa käyttää harhaanjohtavia, petollisia tai epäoikeudenmukaisia myyntikeinoja.
4.4 Heti, kun kuluttajaan luodaan kontakti, Oriflame Brand Partnerin tulee esitellä itsensä ja selittää, millä asialla hän lähestyy asiakasta tai mikä tilaisuuden luonne on. Oriflame Brand Partnerin tulee varmistaa, että hänen asemansa Oriflame Brand Partnerina käy ilmi kaikissa yhteydenotoissa, tapahtuivatpa ne sitten sähköpostin, verkkosivuston, sosiaalisen media tms. kautta. Brand Partnerin nimen ja yhteystietojen, sekä sen, että lähettäjä ei ole Oriflamen virallinen edustaja, on tultava selkeästi ilmi. Sana "Itsenäinen" on aina lisättävä ennen "Oriflame Brand Partneria" henkilöllisyyttä ilmaistaessa esimerkiksi sähköpostien allekirjoituksissa, käyntikorteissa, verkkosivustolla, sosiaalisen median sivustolla tms.
4.5 Oriflame Brand Partnereiden tulee antaa asiakkailleen tarkat ja täydet tiedot tuotteista ja hinnoista sekä mahdollisista luotto- ja maksuehdoista, palautusohjeista, takuusta ja toimitusajasta. Oriflame Brand Partnerin tulee antaa tarkat ja ymmärrettävät vastaukset kaikkiin asiakkaan kysymyksiin.
4.6. Mikäli tuotteiden tehokkuudesta esitetetään väittämiä, Oriflame Brand Partnerin tulee viitata vain sellaisiin sanallisiin tai kirjallisiin tuoteväittämiin, jotka ovat Oriflamen hyväksymiä.
4.7 Oriflame Brand Partnerin tulee antaa tuotemyynneistä asiakkaalle tilauslomake, josta ilmenee, että kyseessä on Oriflame, Oriflame Brand Partnerin nimi, osoite ja puhelinnumero.

4.8. Oriflame Brand Partnerin ei tule käyttää mitään todistusta tai merkintää, joka ei ole totta, on vanhentunutta tai soveltumatonta, joka ei liity tarjoukseen tai käytetään tavalla, joka on omiaan harhaanjohtamaan asiakasta.
4.9 Oriflame Brand Partnereiden ei pidä käyttää vertauksia, jotka ovat harhaanjohtavia. Vertailukohtien täytyy perustua tosiasioihin, jotka voidaan näyttää toteen. Oriflame Brand Partnerin ei pidä epäoikeudenmukaisesti panetella mitään toista yhtiötä, bisnestä tai tuotetta, suoraan tai vihjailemalla. Oriflame Brand Partnereiden ei pidä pyrkiä hyödyntämään toisen yrityksen, bisneksen tai tuotteen kaupanimeen liittyvää goodwilliä.
4.10 Oriflame Brand Partnereiden täytyy antaa asiakkaan peruuttaa tilaus yleisesti käytetyn harkinta-ajan puitteissa ja hyväksyä jo toimitettujen tuotteiden palauttaminen sekä hyvittäminen, mikäli tuotteet ovat myytävissä uutena. Kun asiakas pyytää Oriflamen tyytyväisyystakuun kunnioittamista, Oriflame Brand Partnerin tulee tarjota asiakkaalle mahdollisuutta saada täysi hyvitys tai saman arvoinen Oriflamen tuote. Harkinta-aika ja Oriflamen tyytyväisyystakuu tulee ilmoittaa selkeästi asiakkaalle.
4.11 Oriflame Brand Partner kontakti henkilökohtaisesti, puhelimitse tai sähköisesti kohtuullisesti ja soveliaaseen aikaan välttääkseen tunkeilemisen. Oriflame Brand Partnerin tulee lopettaa tuote- tai myyntiesittely, mikäli asiakas haluaa.
4.12 Tiedot, jotka Oriflame Brand Partner antaa asiakkaalle, on esitettävä selkeästi ja ymmärrettävällä tavalla ottaen huomioon hyvässä uskossa suoritettujen kaupallisten liiketapahtumien periaatteet ja ne periaatteet, jotka ohjaavat sellaisten tahojen suojelua, jotka eivät valtion lainsäädännön mukaan kykene antamaan suostumustaan, kuten alaikäiset.
4.13 Oriflame Brand Partner ei saa käyttää hyväksi yksittäisten kuluttajien luottamusta, hänen täytyy kunnioittaa kuluttajien kaupallista kokemattomuutta eikä hän saa käyttää hyväksi kuluttajan ikää, sairautta, henkistä tai fyysistä vaivaa, hyväuskoisuutta, ymmärtämättömyyttä tai kielitaidottomuutta.
4.14 Oriflame Brand Partnerit eivät saa houkutella henkilöitä ostamaan tuotteita sen perusteella, että asiakas voi vähentää ostoksen hintaa viittaamalla potentiaaliin asiakkaisiin, jos tällaiset alennukset riippuvat jostakin tulevasta tapahtumasta.
4.15 Oriflame Brand Partnereiden tulee toimittaa asiakkaiden tilaukset ajoissa. Velvollisuudet muita Oriflame Brand Partnereita kohtaan.
4.16 Oriflame Brand Partnerit eivät saa varastaa Brand Partner -ehdokkaita toisilta Oriflame Brand Partnereilta tai tavoitella toisen Oriflame Brand Partnerin sponsorilinjaan kuuluvia Oriflame Brand Partnereita.
4.17 Oriflame Brand Partner ei saa vääristellä todellisia tai mahdollisia Oriflame Brand Partnereiden myyntejä tai ansioita. Kaikkien esitettävien ansio- ja myyntilukujen tulee olla: a) totta, tarkkoja ja esitettynä tavalla, joka ei ole vääristynyt, petollinen tai harhaanjohtava ja b) perustua dokumentoituun ja toteen näytettyyn faktaan kyseisessä maassa. Mahdollisen Oriflame Brand Partnerin täytyy: c) saada tietää, että todelliset ansiot ja myynnit vaihtelevat henkilöstä toiseen ja riippuvat myyjän taidoista, käytetystä ajasta ja työstä sekä muista tekijöistä ja; d) saada käyttöönsä riittävästi tietoa, jotta hän voi kohtuullisesti arvioida ansaintamahdollisuuden.

4.18 Oriflame Brand Partner ei peri maksua toiselta tai mahdolliselta uudelta Oriflame Brand Partnerilta mistään materiaalista tai palvelusta, jota Oriflame ei ole kehittänyt tai hyväksynyt lukuunottamatta suoraan Oriflame Brand Partnerin järjestämään, ei pakolliseen koulutukseen tai kokoukseen liittyvistä kuluista. Kaikkien Brand Partnereiden tekemien markkinointimateriaalien täytyy olla Oriflamen menettelytapojen mukaisia. Oriflame Brand Partner, joka myy hyväksyttyjä, sallittuja promootio- tai koulutusmateriaaleja toisille Oriflame Brand Partnereille: (i) voi tarjota vain Oriflamen standardien mukaisia materiaaleja, (ii) ei saa velvoittaa muita Oriflame Brand Partnereita ostamaan näitä materiaaleja; (iii) myy kohtuullisella hinnalla ilman merkittävää tuottoa Oriflame Brand Partnerille, markkinoilla olevien samanlaisten tuotteiden hintoja vastaavilla hinnoilla; ja (iv) tarjoaa kirjallisen palautusohjeen, joka on sama kuin Oriflamen palautussääntö.

4.19 Oriflame Brand Partner kontaktoi muita Oriflame Brand Partnereita vain kohtuullisesti ja sopivaan aikaan välttääkseen tungettelua.

4.20 Oriflame ei aseta Brand Partnereilleen minkäänlaisia ehtoja vähimmäisostoille määrällisesti tai arvollisesti. Samalla tavalla Oriflame Brand Partner ei saa velvoittaa tai pakottaa sponsorioimaan Brand Partnereita tilaamaan hänen kauttaan, tilaamaan mitään vähimmäismääriä tai ylläpitämään tuotevalikoimaa. Kaikki Oriflame Brand Partnerit voivat tilata mitä tahansa määriä suoraan Oriflamilta, mutta käsittely- tai toimituskuluja voi kertyä tilauksen koosta riippuen. On yksittäisten Oriflame Brand Partnerin asia päättää, haluaako hän pitää varastoa, joka vastaa ennakoitua myyntiä tai kulutusta. Oriflame Brand Partnereiden ei pidä vaatia tai rohkaista toisia Brand Partnereita ostamaan kohtuuttomia määriä varastoon. Oriflame Brand Partnerin ei pidä pitää enemmän varastoa kuin hän voi kohtuullisesti ajatella myyvänsä tai kuluttavansa.

4.21 Oriflame Brand Partnerit eivät saa käyttää Oriflamen verkostoa markkinoidakseen materiaalia, tuotteita tai ohjelmia, jotka eivät ole virallisesti Oriflamen hyväksymiä ja jotka eivät vastaa Oriflamen toimintaohjeita ja prosesseja.

4.22 Oriflame Brand Partnerit eivät saa systemaattisesti houkutella suoramyymiä muista yrityksistä.

4.23 Oriflame Brand Partnerit eivät saa epäoikeudenmukaisesti panetella toisen yrityksen tuotteita, sen myynti- ja markkinointisuunnitelmaa tai mitään muuta toisen yrityksen ominaisuutta.

4.24 Oriflame Brand Partnereilla ei ole minkäänlaista työsuhdetta Oriflameen. Kun Oriflamen bisnesmahdollisuutta esitellään toisille, Oriflame Brand Partnerin on tehtävä selväksi toiminnan itsenäinen luonne ja se, että Oriflameen ei luoda työsuhdetta.

4.25 Oriflame Brand Partnereilla ei ole valtuutusta tehdä sitoumuksia Oriflamen puolesta. Oriflame Brand Partnerit korvaavat Oriflamille kaikki kulut ja vahingot, joita näiden sääntöjen rikkominen aiheuttaa.

4.26 Oriflame Brand Partner ei voi tehdä tilauksia toisen Oriflame Brand Partnerin nimissä ilman kyseisen Oriflame Brand Partnerin aiempaa kirjallista hyväksyntää.

4.27 Rakentaessaan omaa ryhmäänsä Oriflame Brand Partnerit huolehtivat, että kaikki uudet Oriflame Brand Partnerit noudattavat luottoehtoja, jos luottomahdollisuutta tarjotaan.

4.28 Siirtyessään sponsoriksi Oriflame Brand Partner pitää huolen siitä, että kouluttaa ja motivoi henkilökohtaisesti sponsorioimiaan Oriflame Brand Partnereita.

4.29 Oriflame Brand Partner ei voi ottaa osaa haastatteluihin, jotka koskevat Oriflamea, mediasta riippumatta, tapahtuipa haastattelu televisiossa, internetissä, radiossa, aikakauslehdessä tms. tai käyttää markkinointimediaa (ml. viraalmainontaa tekstiviestitse, internetissä tms.) oman Oriflame-liiketoimensa markkinointiin ilman Oriflamen aiempaa kirjallista suostumusta.

4.30 Oriflame Brand Partnerit eivät saa ottaa osaa sosiaalisen median keskusteluihin, joissa annetaan väärää tai harhaanjohtavaa tietoa Oriflamesta tai sen tuotteista tai palveluista, tai jotka voivat yleisesti ottaen saattaa Oriflamen huonoon valoon.

5. Muut säännöt ja käytännöt

5.1. 5.1. Oriflame-käytännöt eivät tunne erillisiä tai yksinomaisia alueita tai toimilupia. Yhdelläkään Oriflame Brand Partnerilla ei ole valtuuksia myöntää, myydä tai siirtää moisia yksinomaisia alueita tai toimilupia. Jokaisella Oriflame Brand Partnerilla on oikeus harjoittaa bisnestä missä tahansa osassa maata, jossa hän rekisteröityi.

5.2 Oriflame Brand Partnerin on hyväksyttävä, että Oriflame toimii tietyillä markkina-alueilla, eikä jokaisessa maailman maassa, ja noudatettava tarkasti Oriflamen velvollisuuksia koskien tuotteiden turvallisuutta, tuotteiden rekisteröintiä, maahantuontia ja muita sääntöjä, joita on noudatettava kussakin maassa. Oriflame ei ole vastuussa mistään vahingoista, kiistoista tai vaateista, jotka aiheutuvat tai jotka ovat seurausta Oriflame Brand Partnereiden harjoittamasta kaupankäynnistä sellaisissa maissa, jotka ovat Oriflamen markkina-alueiden ulkopuolella. Niinpä Oriflame pitää Oriflame Brand Partneria täysin vastuullisena kyseisenlaisista vaateista.

5.3 Oriflame Brand Partner on itsenäinen Oriflamesta. Ainoat tittelit, joita hän saa käyttää käyntikorteissa, muissa painotuotteissa tai sähköpostiviestinnässä on ”Itsenäinen Brand Partner” tai ”Oriflamen itsenäinen Brand Partner” tai saavutettu uratitteli.

5.4 Markkinointimateriaaleja, Oma Oriflame -kauppaa ja kaikkia sosiaalisen median sovelluksia, joita Oriflame tarjoaa, voidaan käyttää määritellyllä tavalla ilman erillistä hyväksyntää. Oriflame Brand Partner ei saa rekisteröidä tai ylläpitää verkkosivustoa tai kotisivua, jonka verkkotunnus sisältää sanan ”Oriflame”. Oriflame Brand Partnerit saavat ohjata liikennettä Oriflamen virallisille verkkosivuille, blogiseinille ja vastaaville. Oriflame varaa oikeuden ennalta hyväksyä julkaistavat materiaalit. Oriflame Brand Partnereiden online näkyvyyden käytännöt määritellään tarkemmin Brand Partnerin Onlinekäytännöt-sivulla (Liite 2).

5.5 Oriflamen tavaramerkit, tunnukset ja nimi ovat Oriflame Cosmetics AG:n omaisuutta, eikä Oriflame Brand Partner saa käyttää niitä painotuotteissa tai verkossa julkaistuna ilman Oriflamen aiempaa kirjallista lupaa. Jos kyseisenlainen lupa myönnetään, tavaramerkkejä ja tunnuksia on käytettävä täsmälleen Oriflame-ohjeissa määritetyllä tavalla.

5.6 Oriflame Brand Partnerit eivät saa itse tuottaa, tai hankkia muualta kuin Oriflamilta, mitään esineitä, joihin on painettu, tai joissa näkyy, Oriflamen tavaramerkkejä tai tunnuksia, paitsi jos Oriflamilta on saatu siihen kirjallinen lupa.

5.7 Kaikki Oriflamen painotuotteet, videot, valokuvat ja designit ovat tekijänoikeuksien suojaamia, eikä kukaan saa jäljentää niitä, kokonaisuudessaan tai osittain, painetussa muodossa tai verkossa ilman Oriflamen aiempaa kirjallista lupaa. Kun tekijänoikeuksien suojaamaa materiaalia käytetään luvallisesti, Oriflamen tekijänoikeuksiin on viitattava näkyvästi ja yksiselitteisesti.

5.8 Oriflame Brand Partnerit eivät saa myydä tai esitellä Oriflame-tuotteita millään jälleenmyyntikanavalla, verkkokaupassa tai huutokaupassa. Oriflame-painotuotteita ei saa myydä tai esitellä kyseisillä jälleenmyyntikanavilla. Liikkeissä, jotka eivät teknisesti katsoen ole jälleenmyyntikanavia, kuten kauneushoitolat, saa esitellä, mutta ei myydä tuotteita.

5.9 Oriflame-verkkosivuston sisältö, kuten teksti, grafiikka, valokuvat, designit ja ohjelmointi on myös tekijänoikeuksien suojaamaa, eikä sitä saa hyödyntää kaupallisissa tarkoituksissa ilman Oriflamen aiempaa kirjallista lupaa.

5.10 Spämmääminen (sähköisten viestintäkanavien väärinkäyttö massaviestien lähettämiseen) on ankarasti kielletty. Oriflame Brand Partnerin tulee rajoittaa loppuasiakkailleen lähettämiensä markkinointisähköpostien määrä yhteen sähköpostiin viikossa. Viestejä ei saa lähettää Oriflamen nimissä, minkä vuoksi täysi vastuu viestien sisällöstä kuuluu lähettäjälle.

5.11 Missään tilanteessa yksikään henkilö ei ole valtuutettu pakkaamaan tuotteita uudelleen tai millään tavalla muokkaamaan tuotteiden pakkausta tai merkintöjä. Oriflame-tuotteita saa myydä ainoastaan aluperäisissä pakkauksissaan.

5.12 Oriflame-tuotteet eivät aiheuta vaurioita tai vammoja, jos niitä käytetään aluperäiseen käyttötarkoitukseen mukana toimitettavien ohjeiden mukaisesti. Oriflamille on tuotteen tuotevastuuvakuutus. Vakuutus kattaa viallisen tuotteen aiheuttamat vammat tai vahingot, mutta ei kata tuotteen huolimatonta, piittaamatonta tai väärää käyttöä.

5.13 Oriflame varaa oikeuden vähentää myöhästyneen laskun summan milloin tahansa mistä tahansa komissiosta tai bonuksesta, joka Oriflame Brand Partnerille on maksettavana.

5.14 Oriflamalla on oikeus muuttaa hintojaan ja valikoimaansa ilman erillistä ilmoitusta. Oriflame ei anna alennusta, bonusta tai muuta hyvitystä hinnannuutoksista, valikoimanmuutoksista tai tuotteen loppumisesta aiheutuvista menetyksistä.

5.15 Kun Brand Partnerin suhde Oriflameen katkeaa, Brand Partnerin niin pyytäessä Oriflame lupautuu (a) ostamaan takaisin tuotteet Brand Partnerilta. Seuraavien ehtojen on täyttyttävä, jotta Oriflame voi antaa hyvityksen: – palautukset on tehtävä 12 kuukauden sisällä ostosta, ja – palautuksista hyvitetään 90 % aluperäisestä maksetusta nettohinnasta sen jälkeen, kun mahdolliset alennukset ja verkostolle maksetut bonukset on vähennetty, ja – palautettavien tuotteiden on kuuluttava voimassa olevaan Oriflame-valikoimaan, mukaan lukien Oriflamen tuottamat markkinointimateriaalit, myyntituet tai pakkaukset.

Tämän ehdon (a) puitteissa voimassa olevaan Oriflame-valikoimaan kuuluva tarkoittaa, että: – tuotteita ei ole käytetty, avattu tai peukaloitu millään tavalla, ja – tuotteet eivät ole vanhentuneita, ja – tuotteita mainostetaan yhä Oriflamen esitteissä.

5.16 Jos Oriflame Brand Partner on millään tavalla osallisena, oikeudellisesti tai muutoin, kiistassa tai toiminnassa, joka voi liittyä, tai joka voi negatiivisesti vaikuttaa Oriflameen tai sen maineeseen, on Oriflame Brand Partnerin ilmoitettava asiasta välittömästi Oriflamille.

5.17 Oriflame varaa oikeuden laajentaa tai tarkistaa Oriflamen Menestysmallia, kelpoisuusehtoja sekä toimitussääntöjä ilman varoitusaikaa.

6. Directorien sekä ylempien tasojen oikeudet ja velvollisuudet

Yllä määriteltujen, kaikkia Oriflame Brand Partnereita koskevien yleisten sääntöjen lisäksi seuraavat säännöt koskevat nimenomaisesti Brand Partnereita, joiden titteli on vähintään Director. Tällaisen erikoissäännön rikkominen johtaa välittömästi Director-tittelin (tai ylemmän) sekä siihen liittyvien etujen – mukaan lukien titteliin liittyvien palkkioiden – menettämiseen ja voi jopa johtaa jäsenyyden lopettamiseen.

6.1 Directorin (tai ylemmän tittelin) on palveltava oman ryhmänsä Brand Partnereita kunkin jaksos aikana

a) rekrytoimalla uusia jäseniä ja kehittämällä jatkuvasti omaa ryhmäänsä

b) avustamalla, opastamalla ja motivoimalla oman ryhmänsä jäseniä

c) järjestämällä säännöllisiä tapaamisia, joissa koulutetaan, motivoidaan, asetetaan tavoitteita ja seurataan edistymistä

d) valmentamalla puussaan olevia Oriflame Brand Partnereita harjoittamaan Oriflame-bisnestään parhaalla mahdollisella tavalla

e) kommunikoidalla säännöllisesti sekä tiedottamalla tapaamisajoista ja -paikoista, tuoteuutisista, koulutuspäivistä jne.

f) osallistumalla kaikkiin Oriflamen järjestämiin seminaareihin ja tapaamisiin

g) huolehtimalla, että toimintäsääntöjä noudatetaan, ja näyttämällä itse esimerkkiä

h) osallistumalla liiketapaamisiin Oriflamen kanssa aluemyyntipäällikön niin pyytäessä.

6.2. Director (ja ylempi) ei saa edustaa (ja/tai olla jäsen) missään muussa Social Selling -yrityksessä.

6.3 Jos Directorin (tai ylemmän), puoliso on jonkin toisen Social Selling -yrityksen edustaja ja/tai jäsen, puoliso ei saa osallistua mihinkään Oriflamen tapaamisiin tai tapahtumiin, ja puolison toiminta on pidettävä erillään Oriflamesta. Directorin (ja ylemmän) on ilmoitettava Oriflamille, jos hänen puolisonsa on jonkin toisen suoramyntihtiön edustaja ja/tai jäsen.

6.4 Jos Director (tai ylempi) kuolee, jäsenys voi joissain tapauksissa Oriflamen harkinnan mukaan periytyä vainajan lähisukulaiselle kyseisen maan lakien mukaan. Kirjallinen anomus jäsenyyden siirtämisestä on jätettävä kolmen kuukauden sisällä kuolinpäivästä. Jos kyseistä anomusta ei jätetä, jäsenyys lopetetaan. Selvyyden vuoksi, jäsenyyden laillisen perijän täytyy hyväksyä ja noudattaa Brand Partnerin sopimusehtoja.

6.5 Directorin (ja ylemmän) on noudatettava kaikkia sääntöjä ja ohjeita, joita Oriflame saattaa kirjallisesti toimittaa aika ajoin.

Valitustapausten käsittely

Kaikki valitukset, jotka koskevat eettisten toimintaohjeiden tai toimitussääntöjen rikkomista osoitetaan paikalliselle Oriflame-myyntiorganisaatiolle ja/tai Oriflamen paikalliselle toimitusjohtajalle. Kunkin Oriflame-markkina-alueen valituksia käsittelevä ryhmä johtaa paikallisen Oriflame-yhtiön toimitusjohtaja.

Liite 1: Viestintäohjeet

Kun lähestyt asiakasta/potentiaalista Oriflame-jäsentä:

Tee näin:

- Kerro kuka olet ja mikä oriflame on
- Selitä yhteydenottosi tarkoitus ja mitä tuotteita Oriflamella on
- Yritä vastata kaikkiin kysymyksiin oikeudenmukaisella, totuudenmukaisella ja ymmärrettävällä tavalla
- Reklamoivat vain Oriflamen hyväksymiä tuotteita. Pyydä kontaktiasi vierailemaan Oriflamen nettisivulla, jossa kerrrotaan lisää tuotteista ja reklamaatioista
- Kunnioita yksityisyyttä ja muita henkilökohtaisia rajoituksia, joita henkilöllä voi olla (esimerkiksi aika, paikka, ikä, fyysinen kunto)
- Lopeta kaikki selitykset (ja lähde), jossinua pyydetään tekemään niin
- Kerää ja/tai säilytä asiakkaiden tai potentiaalisten asiakkaiden henkilötietoja vain tarvittaessa. Varmista, että käsittelet ja suojaat näitä henkilötietoja yksityisyyttä ja henkilötietojen suojaa koskevien paikallisten lakien mukaisesti.
- Aina kun myyt Oriflame-tuotteita:
 - ilmoita asiakkaalle tuotteiden oikeasta hinnasta, maksuehdoista ja toimituspäivästä - anna asiakkaalle kirjallinen tilauslomake myyntihetkellä
 - ilmoita asiakkaalle tilauksen peruuttamisoikeudesta määrätyn ajan kuluessa sekä hänen oikeudestaan palauttaa ja saada palautusta toimitetuista tuotteista, jotka voidaan myydä uusina
 - kerro asiakkaalle Oriflamen tuotetakuusta, kaupanteon jälkeisestä palvelusta ja vaatimustenmukaisesta käsittelytavasta.

- Kun esittelet potentiaalisille jäsenille:
 - ilmoita heille, että tosiasialliset ansiot ja myynti vaihtelevat henkilöltäin ja riippuvat myyjän taidoista, sijoitetusta ajasta ja työstä sekä muista tekijöistä; ja
 - anna heille riittävästi tietoja, jotta mahdollisuus ansaita tuloja voidaan kohtuudella arvioida.

Muistuta yhteyshenkilöäsi siitä, että Oriflame on hyvämaineinen social selling -yritys, joka keskittyy innovatiivisten tuotteiden kehittämiseen kestäväällä tavalla. Oriflame tarjoaa laadukkaita tuotteita ja mahdollisuuden rakentaa oma bisnes. Liiketoimintamahdollisuus tarjoaa itsenäisen, hauskan ja joustavan tavan parantaa taloudellista asemaa samalla parantaen taitoja ja itsetuntoa.

Älä tee näin:

- Älä painosta asiakasta ostamaan tai liittymään – on ok kieltäytyä; he saattavat silti palata luoksesi, jos olet luonut käsityksen ammattitaidosta ja kohdellut heitä oikeudenmukaisesti
- Tuotteen ominaisuuksien yliarviointi – esittele oikeudenmukaisesti ja rehellisesti kokemuksesi tuotteesta; viittaa aina tuoteselosteeseen tai muihin yrityksen toimittamiin tietoihin
- Älä yliarvioi tosiasioita:
 - Oriflame-tuotteiden käyttö ja ominaisuudet
 - Oriflamen tarjoamat ansaintamahdollisuudet (esimerkiksi tasojen saavuttamisen helppous ja siihen kuluva aika, kullakin tasolla odotetut ansiot ja yleensä onnistumisen helppous ja todennäköisyys) – muista, että kaikki riippuu ajasta ja vaivasta, jota halutaan käyttää ja yksilön henkilökohtaisista taidoista!
 - älä vääristä omaa menestystäsi ja kokemustasi Oriflamessa tai käytä jonkun antamaa lausuntoa, joka ei ole todenmukainen tai joka on harhaanjohtava
- Älä valehtele, johda harhaan tai ole aggressiivinen, tunkeileva tai epäkunnioittava
- Älä epäröi kertoa yhteyshenkilöllesi, jos sinulla ei ole tai et ole varma vastauksesta hänen kysymykseensä, ja ota yhteyttä Oriflamen asiakaspalveluun kysyäksesi kysymystä ja palaa sitten asiakkaalle oikean vastauksen kanssa

- Älä käytä väärin tai ilman vaadittua lupaa asiakkaiden, muiden Oriflame-yhteistyökumppaneiden ja potentiaalisten Oriflame-jäsenten henkilötietoja
- Älä käytä vertailuja muihin yrityksiin, jotka eivät perustu tosiseikkoihin tai joita ei voida vahvistaa
- Älä vahingoita toisen yrityksen mainetta tai houkuttele tai rekrytoi järjestelmällisesti toisen yrityksen myyntivoimaa
- Älä houkuttele henkilöä ostamaan tavaroita sellaisen lausunnon perusteella, jonka perusteella henkilö voi alentaa tai palauttaa ostohinnan ohjaamalla muita asiakkaita sinulle vastaaviin ostoihin.

Liite 2:

Brand Partnerin onlinekäytännöt

Tämän ohjeistuksen tarkoituksena on selventää, kuinka Oriflame Brand Partnerit voivat muokata läsnäoloaan internetissä häiritsemättä Oriflame-yhtiön tuotemerkkirakentamista tai rikkomatta tekijänoikeuksiin liittyviä lakeja, sääntöjä ja sopimuksia.

1. Yleistä

Oriflame tarjoaa Brand Partnereilleen mahdollisuuden perustaa Oma Oriflame -kaupan sekä useita muita keskitetysti toimitettavia työkaluja Oriflame-tuotteiden ja liiketoimintamahdollisuuksien myymiseksi ja mainostamiseksi internetissä.

Nämä sovellukset ovat nykyään ainoat hyväksytyt digitaaliset työkalut, joissa Brand Partnerit voivat tarjota myytäviä tuotteita sekä näyttää kuvia ja logoja, joissa Oriflame on oikeuksien omistaja.

Brand Partnerit saavat myös ylläpitää verkkosivustoja, joilla he kommunikoivat Oriflamen, sen tuotteiden ja bisnesmahdollisuuden ympärillä, kunhan on selvästi todettu, että nämä eivät ole Oriflamen virallisia sivustoja. On aina oltava avoin siitä, kuka on sivuston takana, ja asiaankuuluvien yhteystietojen on oltava näkyvissä. Brand Partnerin tulisi kommunikoida omilla sanoillaan, ja hän voi lainata Oriflame-tekstejä vain viittaamalla selvästi lähteeseen.

Brand Partner ei saa itse rakentaa verkkokauppaa, joilla Oriflame-tuotteita myydään, tai muuten harjoittaa verkkokauppaa hyväksytyjen Oriflame-sovellusten ulkopuolella.

2. Verkkotunnus

Brand Partnerit eivät saa rekisteröidä verkkotunnuksia, jotka sisältävät sanan "oriflame". Brand Partner ei saa rekisteröidä

sosiaalisen median sivua/ryhmää nimillä ja kuvalla, joka voi johtaa kuluttajaa harhaan ja uskomaan, että kyseessä on virallinen Oriflame-sivu/-ryhmä:

- Sosiaalisen median (esim. Facebook, VKontakte, Instagram) sivun/ryhmän nimestä ja kuvasta on selvästi käytävä ilmi sitä käyttävä henkilö, esim. "Annan Oriflame-tiimi", jossa on Annan oma kuva.

- Sosiaalisen median sivua/ryhmän nimeä ei saa nimetä esim. "Oriflame Casablanca" eikä virallisella Oriflame-kuvalla, kuten Oriflame-logolla tai Oriflamen kuvilla.

3. Vastuuvapauslauseke

Brand Partnerien, jotka ylläpitävät omia verkkosivujaan ja mainitsevat olevansa osa Oriflamea, on varmistettava, että he julkaisevat selvästi tiedot, että he ovat joko

- a) itsenäinen Oriflame Brand Partner
- b) itsenäinen Oriflamen Partneri

Nämä tiedot on julkaistava selvästi aloitussivulla sekä vastuuvapauslausekkeessa, joka on näkyvissä verkkosivuston kaikilla sivuilla. Nimen ja yhteystietojen tulisi olla saatavilla verkkosivustolla tai sosiaalisen median sivun tilitiedoissa. Jos Brand Partnerilla on yksityinen verkkosivusto ilman, että se liittyy mitenkään Oriflameen, tämä käytäntö on mitätön.

4. Sisältö & viitteet Oriflameen

Sisältöä ei saa kopioida Oriflamen viralliselta verkkosivustolta ja julkaista Brand Partnerin nimellä. Jos Brand Partner linkittää Oriflamen virallisen sisällön omalle sivustolleen Oriflamen omistamasta verkkotunnuksesta, se on ilmoitettava selvästi.

5. Kuvat

Brand Partner ei saa ottaa liikukumattomia tai liikkuvia kuvamateriaaleja Oriflamen viralliselta sivustolta ja julkaista omalla sivustollaan. Kaikki kuvamateriaali on suojattu tekijänoikeuksilla, ja Oriflame on saanut käyttöoikeudet siihen. Näitä oikeuksia ei laajenneta Brand Partnereille.

- Liikkuvat kuvat; videot jne.: voidaan käyttää jakamistoiminnon kautta, jos ja kun mahdollista. Jakamistoiminto tarjoaa automaattisen viittauksen lähdesivustoon.

- Kuvia malleista tai henkilöistä: voidaan käyttää jakamistoiminnon kautta, jos ja kun mahdollista. Jakamistoiminto tarjoaa automaattisen viittauksen lähdesivustoon.

- Kuvia Oriflamen tuotteista: voidaan käyttää ilman jakotoimintoa, kunhan lähdesivusto mainitaan näkyvästi ja yksiselitteisesti (esimerkiksi: "lähde: www.oriflame.com 2012").

Kolmannen osapuolen vaatimukset, jotka voidaan osoittaa Oriflameelle, siirretään Brand Partnerille.

6. Oriflamen logo

Oriflamen logoa voidaan käyttää muodoissa, jotka löytyvät Oriflamen virallisilta verkkosivustoilta. Logo ei saa muuttaa tai animoida, ja sitä voidaan käyttää vain sivun otsikkona tai alatunnisteena sekä sähköpostiviestien allekirjoituksessa logon alkuperäisessä muodossa.

7. Sosiaalisen median jakaminen

Oriflame kannustaa läsnäoloa blogeissa, sosiaalisen verkottumisen sivustoissa ja vastaavissa. Brand Partnereita rohkaistaan bloggaamaan ja jättämään kommentteja Oriflame-tuotteista, jos he pitävät sitä tarkoituksenmukaisena, mutta heidän on noudatettava eettisiä säännöstöjä koskevaa 1.3 kohtaa tuotteista koskevissa vaatimuksissa. Suosittelemme, että Brand Partner käyttää mahdollisimman laajasti Oriflamen tarjoamia jakamistoimintoja oikean näytön ja lähdetietojen turvaamiseksi.

8. Hakukonemarkkinointi

Brand Partnerit voivat harjoittaa hakukonemarkkinointia, kuten Google Adwordsia, jos Oriflamen sääntöjä online-läsnäolosta noudatetaan. Lisäksi;

- Mainoksessa on selvästi ilmoitettava, että sen on luonut itsenäinen Brand Partner

- Otsikko ei saa antaa vaikutelmaa siitä, että se on Oriflamen virallinen tai millään tavalla tukema mainos;

- Sanaa "Oriflame" on kielletty käyttää avainsanana. Ota huomioon, että jokainen, esimerkiksi Adwordsin ostaja, vastaa itse rikkomuksista, jotka kohdistuvat muiden tuotemerkkien omistajiin.

9. Koulutusmaksut

Brand Partner ei saa periä maksuja verkkokoulutuksista ja webinaareista, jotka ylittävät itse tapahtuman suorittamisesta aiheutuvat välittömät kustannukset.

10. Myynti verkossa

Brand Partnerit saavat myydä Oriflamen tuotteita netissä vain hyväksytyjen Oriflame-sovellusten, kuten Oma Oriflame -kaupan, kautta.

Brand Partnerit eivät saa myydä Oriflamen tuotteita vähittäiskaupan verkkosivustojen tai muiden nettikauppojen (online-markkinapaikkojen) kautta.

11. Spämmääminen

Roskapostin lähettäminen – ei-toivottujen massaviestien lähettäminen – on ehdottomasti kielletty.

Lisätietoja ja esimerkkejä Brand Partnerin nettikäyttäytymisestä löytyy Brand Partnerin Digitaalisesta käsikirjasta.