



# Plán odměn pro brand partnery Oriflame BCM (Beauty community model)

Příklady a informace uvedené v této brožuře jsou určeny pouze k ilustračním účelům.  
Oriflame neposkytuje žádnou garanci ve vztahu k výdělkům.  
Skutečné finanční výsledky se mohou lišit od osoby k osobě a budou ovlivněny různými  
faktory, jako jsou dovednosti a zkušenosti brand partnera, vynaložený čas a úsilí.

Copyright ©2024 Oriflame Cosmetics AG

**ORIFLAME**  
— S W E D E N —





### Kapitola 1: O Oriflame

Naše švédské dědictví, produkty, kultura a filozofie

**Strany 4 - 11**



### Kapitola 2: Slevy a příjmy v Oriflame

Podrobné informace o výhodách, které můžete získat s Oriflame.

**Strany 12 - 25**



### Kapitola 3: Manažerský tým

Další informace o sponzorujících brand partnerech a klíčových aktivitách, na které byste se měli zaměřit.

**Strany 26-39**



### Kapitola 4: Direktorský tým

Zjistěte více o budování klíčového týmu, jak fungují bonusy Oriflame a jak se kvalifikovat na 6 % Oriflame bonus, 2% Zlatý bonus a 0,5% Safírový bonus.

**Strany 40-57**



### Kapitola 5: Diamantový tým

Objevte výhody Diamantového týmu, jak se kvalifikovat na 0,25% Diamantový bonus a 0,125% Dvoudiamantový bonus.

**Strany 58-71**



### Kapitola 6: Executive tým

Objevte výhody, konference a peněžní odměny, na které se můžete kvalifikovat v Executive týmu a zjistěte více o 0,0625% Executive bonusu.

**Strany 72-83**



### Kapitola 7: Prezidentský tým

Objevte pět titulů v Prezidentském týmu a odměny na nejvyšší úrovni v plánu odměn BCM.

**Strany 84-93**



### Světová rada lídrů a Síň slávy

Top 15 lídrů se každý rok setkává s vedením společnosti ve Stockholmu.

**Strany 94-97**



### Knihovna Plánu odměn BCM

Sekce obsahující vysvětlující pojmy, jednoduché přehledy, nástroje a školení, kodexy chování, online pravidla a další užitečné informace.

**Strany 98-129**



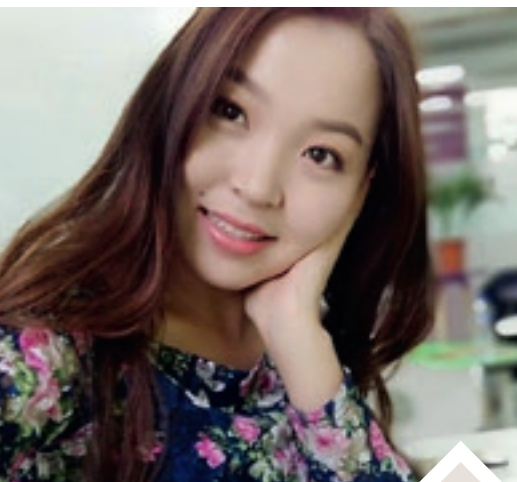
"K Oriflame jsem se přidala, protože jsem toužila po obchodní příležitosti, která by mi umožnila určovat si svůj vlastní příjem, být finančně nezávislá a žít si svůj život podle vlastních představ!"

**Susan Nguevese Chilagor**  
Senior diamantová direktorka, Nigérie



"Kvůli fantastické obchodní příležitosti budovat svou síť online. Baví mě také plánovat si vlastní rozvrh."

**Milan Matis**  
Manažer, Slovensko



**Proč jste se připojili k Oriflame?**



"V Oriflame jsem viděla velkou budoucnost. Líbila se mi filozofie krásy jako způsobu života."

**Ariunzul Gotov**  
Manažerka, Mongolsko



"Začala jsem jako studentka, abych si přivydělala. Nikdy bych nečekala, že najdu obchodního partnera na celý život."

**Katarzyna Hołodowska**  
Senior zlatá direktorka, Polsko

## KAPITOLA 1

# Náš příběh

Jsme nadšeni pro krásu, podnikání, a co je nejdůležitější, pro lidi - lidi, jako jste vy, kteří začínají své vlastní podnikání, mění své životy a plní si své sny!



# Krása začíná celkovou pohodou

**Jsmo přesvědčeni, že je důležité zvolit si holistický přístup k celkové pohodě, abychom dosáhli rovnováhy v životě.**

V životě, během kterého se staráme o sebe, své tělo a svou mysl. Ve kterém lepší spánek, cvičení a výživa podporují naše ambice. Ve kterém zažíváme méně stresu díky tomu, že žijeme život podle vlastních představ. Ve kterém cítíme podporu a povzbuzení od komunity lidí, kteří mají stejné hodnoty.

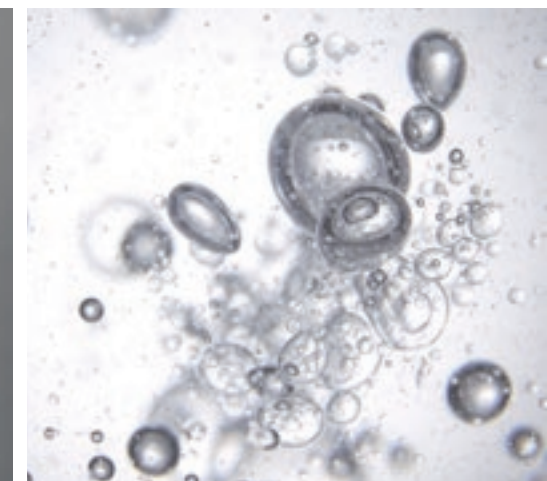
**Věříme, že každodenní zdravé návyky a malé krůčky mohou vést k vytvoření pozitivních změn pro zítřek. Jako vaši partneři vás podporujeme na vaší cestě a společně můžeme dojít dál.**

Toto je naše definice celkové pohody, když se cítíte zdraví, šťastní a sebejistí.





# Naše nejlepší značky





VÍCE NEŽ  
**2 miliony**

brand partnerů ve více než 60 zemích  
po celém světě sdílejí,  
doporučují a prodávají produkty  
Oriflame pro krásu a zdraví



SPOLEČNOST  
ZALOŽENÁ V ROCE  
**1967**

ve Švédsku bratry af Jochnick, více než  
55 let zkušeností v oblasti produktů  
pro krásu a přímého prodeje



**100%**

biologicky rozložitelné složení  
v nových smývatelných produktech  
pleťové a tělové péče



**100%**

ingrediencí v našich kosmetických  
a wellness produktech je ekologicky  
a eticky prověřeno, aby bylo jisté,  
že jsou získávány udržitelným  
způsobem, bezpečné pro  
použití a mají vysokou kvalitu



# Společnost krásy jako žádná jiná

**Z malé kanceláře v centru Stockholmu  
jsme se dostali až na pozici globální  
světové společnosti krásy působící ve  
více než 60 zemích. Obchodní model  
sociálního prodeje je stále silnější  
a dnes jsme největší evropskou  
společností krásy s přímým prodejem.**

Vše začalo v roce 1967, kdy dva bratři, Jonas a Robert af Jochnick a jejich kamarád Bengt Hellsten založili firmu, která vyráběla vysoce kvalitní, finančně dostupné kosmetické produkty inspirované švédskou přírodou. Robert a Jonas af Jochnick milovali a respektovali přírodu, a právě tento přístup se stal součástí našeho dědictví od prvního dne. Byli jsme jednou z prvních společností přímého prodeje, která vyvíjela produkty s ingrediencemi získávanými přímo z přírody.

Dnes pokračujeme ve využívání rostlinných výtažků v kombinaci s nejnovějším vědeckým výzkumem a vyvíjíme bezpečné produkty s ekologicky a eticky kontrolovanými ingrediencemi. Jako společnost usilujeme o udržitelnost a redukci negativního dopadu na životní prostředí.

Samotná podstata přímého prodeje je založena na síle osobních vztahů a doporučení. Sdílíme výděly s brand partnery, kteří nás doporučují a již více než 55 let podporujeme lidi na celém světě, kteří si plní své sny a budují své podnikání.

## Pospolitost, podnikavý duch a nadšení

Globální komunita Oriflame je od samého začátku postavena na základních hodnotách, jako je pospolitost, podnikavý duch a nadšení. Věříme, že lidé, kteří společně pracují a sdílejí stejné cíle, dosahují lepších výsledků. Naši společnost tvoří lidé s pozitivním přístupem a vášnivou touhou měnit své osobní životy a životy ostatních.

## Společně můžeme změnit svět k lepšímu

Ceníme si naší společenské odpovědnosti v naší obchodní praxi i vůči našim zákazníkům, brand partnerům a dodavatelům. Zároveň usilujeme o rozšiřování společenské odpovědnosti za hranice naší práce. Podporujeme nejzranitelnější členy společnosti, děti a mladé ženy, a dáváme jim šanci proměnit sny ve skutečnost.

Celou naši charitativní a společenskou odpovědnost jsme shrnuli pod jednu zastřešující organizaci, **The Oriflame Foundation**. Oriflame je také spoluzakladatelem organizace **The World Childhood Foundation**, která na celém světě pomáhá znevýhodněným dětem.



**ORIFLAME  
FOUNDATION**  
EMPOWERING CHILDREN



"Když jsou lidé z mého týmu oceňováni na pódiu a já jim mohu zatleskat."

**Marcelina Kostrzycka**  
Diamantová direktorka, Polsko



"Bylo neuvěřitelné, když jsem se stala nejrychleji rostoucím lídrem v Indonésii!"

**Cindy Silmina**  
Executive direktorka, Indonésie

**Jaký je váš oblíbený moment v Oriflame?**



"Pokaždé, když se účastníme akcí a vidíme, jak jsou lidé oceňováni za své úspěchy. Je zřejmé, že hlavní hodnotou v Oriflame jsou lidé!"

**Irina a Yaroslav Tukalo**  
Safíroví direktori, Ukrajina



"Když jsem měla svůj první inspirativní projev, cítila jsem se opravdu dobře. Dostala jsem tolik pozitivních ohlasů, že mi to připadalo neskutečné. Cítila jsem se oceněná."

**Oriana Craciun**  
Direktorka, Rumunsko

## KAPITOLA 2

# Slevy a příjmy s Oriflame

Zjistěte více o příležitosti Oriflame a čtyřech způsobech, jak si můžete vydělávat peníze.





# Získejte výhody ještě dnes a budujte podnikání pro zítřek

Dříve, než si podrobně řekneme, jak vydělávat peníze s Oriflame, podívejme se na čtyři různé způsoby výdělku.



## 1. Osobní sleva

Získáte ji za své osobní objednávky.



## 2. Týmový bonus

Pozvěte ostatní, aby se k vám připojili a získáte týmový bonus z jejich objednávek.



## 3. Direktorské bonusy

Odměny, které můžete dostávat za rozvoj dalších lídrů a za to, že jim pomáháte uspět.



## 4. Finanční odměny

Jednorázovou finanční odměnu získáte za každý nový dosažený titul v Plánu odměn BCM, počínaje titulem direktor.

## Výpočty

Jako nezávislý brand partner Oriflame uvidíte své aktuální výdělky ve svém účtu mobilní kanceláře na [www.oriflame.cz](http://www.oriflame.cz). Výpočty jsou pro vás připravovány automaticky; pokud tedy nechcete, nemusíte je nikdy dělat sami.

Příklady v této a následujících kapitolách jsou určeny k tomu, aby vám objasnily, jak se vypočítávají výdělky. Prosíme nezapomeňte, že skutečný prodej a výdělky se budou lišit od člověka k člověku a budou záviset na dovednostech brand partnera, na vynaloženém času, úsilí a dalších faktorech.







# 1. Osobní sleva

Jedná se o rozdíl mezi katalogovou cenou (cena, kterou vidíte v katalogu nebo online) a cenou pro brand partnery (cena, kterou za výrobky zaplatíte vy).

## Jak funguje osobní sleva?

Když se stanete brand partnerem, stanete se součástí kosmetické komunity Oriflame. Získáte další informace o našich produktech a světě krásy a můžete využít své odborné znalosti k doporučení produktů rodině, přátelům, kolegům a známým.

Jako brand partner získáte 23% osobní slevu při nákupu výrobků pro sebe a svou rodinu.

### Výpočet osobní slevy

Existují dva způsoby, jak vypočítat osobní slevu. Buď můžete od katalogové ceny odečíst cenu pro brand partnera, nebo katalogovou cenu vynásobit 23 %.

### Příklad - objednávka jednoho produktu NovAge+

Objednáte si jeden Lehký omlazující denní krém Multi-Active s SPF 30 Novage+.



Katalogová cena: 900 Kč

Osobní sleva:  
900 Kč x 23 % = 207 Kč

### Příklad - objednávka sady NovAge+

Objednáte si Vyhlažující rituál Wrinkle Smooth Novage+.



Katalogová cena: 2 799 Kč

Osobní sleva:  
2 799 Kč x 23 % = 644 Kč



### Prodej sad

Prodej sad nabízí vašim zákazníkům **kompletní řešení** v oblasti krásy, celkové pohody a péče o pleť. Za sady získáte **až o 20 % více bodů** a jejich prodejem můžete vydělat více peněz.



# 2. Týmový bonus

Rozšiřte svůj tým díky tomu, že budete zvat více brand partnerů a zákazníků, aby si kupovali produkty. Vaše obchodní síť se tak rozroste a vy budete moci zvýšit svůj vlastní příjmový potenciál.

Můžete získat týmový bonus **3% - 23% z objednávek z vaší osobní skupiny.**

K tomu, abyste se kvalifikovali na týmový bonus, potřebujete mít minimálně 100 osobních bodů za kampaň, z nichž 75 BO musí pocházet z vašich osobních objednávek a zbývajících 25 BO z vašich osobních objednávek nebo od zákazníků z vaší první linie (přímo sponzorovaných), kromě sponzorovaných brand partnerů.

## Váš týmový bonus určují tři faktory:

### 1 Body

**Bodové ohodnocení (BO)** je přiřazeno ke každému produktu Oriflame na základě jeho ceny. Vybrané prémiové sady mají vyšší bodové ohodnocení.

BO z vašeho osobního prodeje a prodejů každého brand partnera a zákazníka ve vaší osobní skupině\* se počítají během každého katalogového období. Celková hodnota BO určuje, na jaký týmový bonus se kvalifikujete na konci každého katalogu.

Bodové ohodnocení se převádí na dosažený týmový bonus tak, jak ukazuje tabulka níže.

Převodní tabulka bodů:

| Body          | Týmový bonus** |
|---------------|----------------|
| 7 500+        | 23%            |
| 5 000 – 7 499 | 18%            |
| 3 000 – 4 999 | 15%            |
| 1 800 – 2 999 | 12%            |
| 900 – 1 799   | 9%             |
| 450 – 899     | 6%             |
| 200 – 449     | 3%             |
| 0 – 199       | 0%             |

\*Vaše osobní skupina jsou všichni brand partneři a zákazníci sponzorovaní přímo vámi, a také brand partneři a zákazníci sponzorovaní jimi, kromě brand partnerů nebo jejich nižších linií, kteří dosáhli 23% týmového bonusu.

### 2 Úroveň týmového bonusu

Z objednávek z vaší osobní skupiny můžete získat týmový bonus v hodnotě **3 - 23%.** **Vždy získáte vyšší částku, když porovnáte bonus za doporučení z čisté hodnoty objednávky od vašich přímo sponzorovaných brand partnerů a zákazníků (vaše první linie) a týmový bonus 3 - 23 % z vašich celkových skupinových objednávek z obchodního obratu.** Bonus za doporučení počítaný z vaší první linie zajišťuje velké a předvídatelné zisky z registrací a aktivování nových zákazníků a brand partnerů na začátku. Jelikož váš tým začíná růst do hloubky, můžete místo toho získat 3 - 23% týmový bonus z vašich celkových skupinových objednávek přepočtený z obchodního obratu.

Bonus je založen buď na objednávkách z vaší první linie, nebo objednávkách ze skupiny, přičemž vy vždy získáte vyšší částku.

| Vy      | První linie   | Bonus za doporučení | Týmový bonus % ze skupinových objednávek |
|---------|---------------|---------------------|------------------------------------------|
| <br>12% | 1 200 BO = 9% | 10%                 | 12% - 9% = 3%                            |
|         | 400 BO = 3%   | 10%                 | 12% - 3% = 9%                            |
|         | 650 BO = 6%   | 10%                 | 12% - 6% = 6%                            |

\*\*Brand partneři a zákazníci, které sponzorujete přímo, jsou brand partneři z vaší první linie (nebo jen "první linie"). Brand partneři pod vaší první linií jsou označeni v úrovních. Brand partneři sponzorovaní vaší první linií jsou druhé úrovně. Ti, kdo jsou sponzorováni vaší druhou úrovní, jsou třetí úrovně atd. \*\*\*Poznámka: Týmový bonus nezískáte z produktů bez bodového ohodnocení, například z poplatků, tištěných materiálů a vzorků.

### 3 Čistá hodnota objednávky a obchodní obrat\*\*\*

**Čistá hodnota objednávky (ČHO)** je peněžní hodnota produktů v katalogových cenách bez 23 % a DPH. Výše vašeho bonusu za doporučení bude vypočtena jako procento z celkové čisté hodnoty objednávky členů vaší první linie (brand partnerů i zákazníků).

**Obchodní obrat (OO)** je peněžní hodnota produktů v katalogových cenách bez 26 % a DPH. Výše vašeho týmového bonusu ze skupinových objednávek bude vypočtena jako procento z celkového obchodního obratu. Některé produkty mají zredukovaný nebo žádný obchodní obrat, například prodejní nástroje a doplňky. Tyto rozdíly můžete najít na webové stránce Oriflame.

Příklad: Výpočet obchodního obratu a čisté hodnoty objednávky při koupi Parfému All or Nothing.

| Produkt | Čistá hodnota objednávky a obchodní obrat***                                  |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------|
|         | 1700 Kč (katalogová cena) minus 23 %, minus 21 % DPH<br><b>ČHO = 1 082 Kč</b> |
|         | 1700 Kč (katalogová cena) minus 26 %, minus 21 % DPH<br><b>OO = 1 040 Kč</b>  |



PŘÍKLAD 1:

# Získejte 500 Kč

Tento příklad ukazuje, jak můžete zvýšit svůj výdělek, když pozvete 5 lidí, aby se stali brand partnery Oriflame a budete je školit v doporučování a prodeji produktů. V tomto příkladu vy i každý nový brand partner objednáte zboží v hodnotě **100 BO** (zboží můžete prodat, nebo použít pro vlastní potřebu).

Pro účely následujících příkladů platí:  
1 BO (bod) = 10 Kč OO (obchodní obrat)  
= 10 Kč CHO (čistá hodnota objednávky)

1

Bonus za doporučení se počítá jako 10 % x 1 000 Kč x 5 = 500 Kč

2

Objednáte za 100 bodů.

3

Vaše celková skupinová hodnota BO je: 100 (vaše BO) + 500 (vaše skupinové BO) = 600 BO, které odpovídají 6% úrovni týmového bonusu.

4

100 BO z vaší 1. linie znamená 0% týmový bonus

5

Rozdíl mezi vaší úrovní týmového bonusu a úrovní vaší 1. linie je 6 % - 0 % = 6 %, což znamená, že váš týmový bonus se vypočítá jako 6 % z obchodního obratu vaší skupiny, 6 % x 1 000 Kč x 5 = 300 Kč

6

Váš bonus za doporučení je vyšší než týmový bonus (500 Kč > 300 Kč), takže získáte vyšší částku 500 Kč.

4

100 BO = 0%

100 BO = 0%

100 BO = 0%

100 BO = 0%

100 BO = 0%

Celkem: 5 x 100 = 500 BO

2

100 BO

3

600 BO = 6%

| 1                                 |                          |                     | 5                             |                             |              |  |
|-----------------------------------|--------------------------|---------------------|-------------------------------|-----------------------------|--------------|--|
| Bonus za doporučení               |                          |                     | Týmový bonus                  |                             |              |  |
| Výše bonusu za doporučení je 10 % | Čistá hodnota objednávky | Bonus za doporučení | Rozdíl úrovně týmového bonusu | Obchodní obrat              | Týmový bonus |  |
| 10% x 1 000 Kč = 100 Kč           |                          |                     | 6% x 1 000 Kč = 60 Kč         |                             |              |  |
| 10% x 1 000 Kč = 100 Kč           |                          |                     | 6% x 1 000 Kč = 60 Kč         |                             |              |  |
| 10% x 1 000 Kč = 100 Kč           |                          |                     | 6% x 1 000 Kč = 60 Kč         |                             |              |  |
| 10% x 1 000 Kč = 100 Kč           |                          |                     | 6% x 1 000 Kč = 60 Kč         |                             |              |  |
| 10% x 1 000 Kč = 100 Kč           |                          |                     | 6% x 1 000 Kč = 60 Kč         |                             |              |  |
| Celkem = 5 x 100 Kč = 500 Kč      |                          |                     | >                             | Celkem = 5 x 60 Kč = 300 Kč |              |  |

6

Celkový výdělek je vyšší u bonusu za doporučení: 500 Kč.

## Jak vypočítat týmový bonus:

1

Vypočítejte bonus za doporučení, který získáte ze své první linie - vynásobte čistou hodnotu objednávky vaší první linie x 10 %.

2

Spočítejte, za kolik bodů jste si objednali.

3

Určete celkový počet bodů vaší osobní skupiny součtem vašich bodů a bodů zákazníků a brand partnerů ve vaší osobní skupině. Použijte převodní tabulku bodů, abyste zjistili svoji úroveň týmového bonusu.

4

Vezměte body každého z vašich zákazníků a brand partnerů z první linie a jejich osobních skupin a použijte převodní tabulku ke konverzi bodů na úroveň týmového bonusu pro každého zákazníka a brand partnera z první linie.

5

Od své úrovně týmového bonusu odečtete úroveň týmového bonusu každého zákazníka a brand partnera z první linie. Rozdíl je úroveň týmového bonusu, který můžete získat za skupinové objednávky zákazníků a brand partnerů ve vaší první linii. Vynásobte to hodnotou nákupu vašich zákazníků a brand partnerů z první linie a jejich osobních skupin.

6

Porovnejte bonus za doporučení vypočítaný z vaší první linie s týmovým bonusem vypočítaným ze skupinových objednávek. Jelikož vždy získáte vyšší částku, je-li bonus za doporučení vypočítaný z vaší první linie vyšší než týmový bonus vypočítaný ze skupinových objednávek, získáte první částku a naopak.

### Převodní tabulka bodů:

| Body          | Úroveň týmového bonusu |
|---------------|------------------------|
| 7 500+        | 23%                    |
| 5 000 – 7 499 | 18%                    |
| 3 000 – 4 999 | 15%                    |
| 1 800 – 2 999 | 12%                    |
| 900 – 1 799   | 9%                     |
| 450 – 899     | 6%                     |
| 200 – 449     | 3%                     |
| 0 – 199       | 0%                     |

Vy a každý brand partner z vaší 1. linie nakoupíte za 100 BO.

*\*Nohu tvoří brand partner z první linie a brand partneři, které sponzoruje. Kdykoli sponzorujete nového brand partnera, vytvoří ve vaší síti novou nohu, čímž se struktura rozšíří. Když vaši brand partneři z první linie přivedou nové brand partnery, struktura vaší sítě se prohloubí.*

V tomto příkladu vy a všichni ve vaší osobní skupině nakupujete za **100 bodů**.

[illegible]





### 3. Direktorské bonusy

Direktorské bonusy jsou odměnou za to, že podporujete, školíte a rozvíjíte své brand partnery až na pozici 23 %.

V plánu odměn pro brand partnery je šest typů direktorských bonusů. Typ bonusu závisí na tom, kolik odtržených 23% skupin máte ve své první linii.

Bonusy v procentech se mohou na první pohled zdát malé, když si však uvědomíte, z jakého objemu objednávek ve vaší síti\* se toto procento počítá, může být váš výdělek více než zajímavý.

\*Celá síť zahrnuje všechny brand partnery ve vaší nižší linii, včetně všech odtržených 23% skupin.

### Získejte direktorské bonusy budováním odtržených 23% skupin

Když brand partneři z vaší první linie dosáhnou 23% týmový bonus, opouštějí vaši osobní skupinu a spolu se svými brand partnery se stávají nezávislými skupinami - jsou to 23% odtržené skupiny. Od této chvíle vy, jako jejich sponzor, přestáváte získávat týmový bonus z prodeje těchto brand partnerů, a místo toho se začínáte kvalifikovat na direktorské bonusy.

Vaším cílem je pomáhat co nejvíce brand partnerům z vaší první linie dosáhnout 23% slevy z obratu.

Prohlédněte si tabulku níže a zjistěte více o direktorských bonusech v následujících kapitolách.

#### Direktorské bonusy Oriflame

| Bonus                       | Počet 23% odtržených skupin v 1. linii | Výdělek z                                                                                                                       |
|-----------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6% Oriflame bonus           | 1                                      | Pouze 23% odtržené skupiny z 1. linie                                                                                           |
| 2% Zlatý bonus              | 2                                      | 23% odtržených skupin ve 2. úrovni a nižších (končí u 1. linie dalšího brand partnera kvalifikovaného na Zlatý bonus)           |
| 0,5% Safírový bonus         | 4                                      | 23% odtržených skupin ve 3. úrovni a nižších (končí u 2. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Safírový bonus)       |
| 0,25% Diamantový bonus      | 6                                      | 23% odtržených skupin ve 4. úrovni a nižších (končí u 3. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Diamantový bonus)     |
| 0,125% Dvoudiamantový bonus | 10                                     | 23% odtržených skupin v 5. úrovni a nižších, (končí u 4. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Dvoudiamantový bonus) |
| 0,0625% Executive bonus     | 12                                     | 23% odtržených skupin v 6. úrovni a nižších, (končí u 5. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Executive bonus)      |



### 4. Finanční odměny

Vždy, když dosáhnete nového titulu v plánu odměn pro brand partnery, získáte jednorázovou finanční odměnu, od 1 000 € (direktor) až po 1 000 000 € (diamantový prezident direktor).

### Co je finanční odměna a jak funguje?

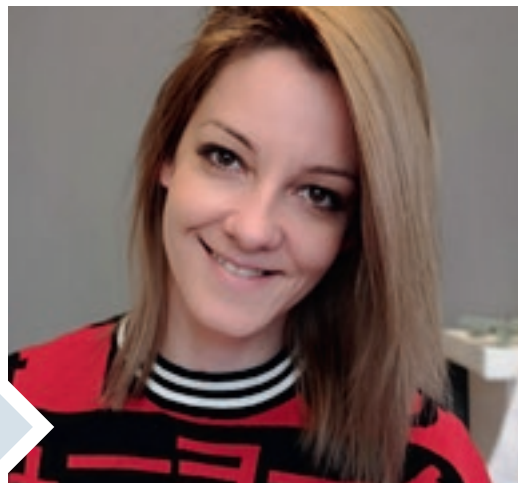
Finanční odměna je odměna za dosažení nového titulu, vyplacená ve dvou částech. První část získáte, když se kvalifikujete na titul ve 4 z 9 kampaní. Druhou část získáte, když se requalifikujete na stejný (nebo vyšší) titul znovu ve 4 z 9 kampaní. Pokud postoupíte na vyšší direktorský titul, zatímco se stále kvalifikujete na nižší titul, můžete získat finanční odměnu za oba tituly.

Více o kvalifikacích a požadavcích na tituly a finanční odměny si můžete přečíst v následujících kapitolách.



"Ocenění mých úspěchů  
a možnost jet na mou  
první globální obchodní  
konferenci s týmem přátel."

**Denisa Filagová**  
Manažerka, Slovensko



"Bezplatná školení, která  
vám pomohou rozvíjet se,  
dosahovat nových úrovní  
a tituly a vydělávat  
více peněz."

**Kinga Staniek**  
Manažerka, Polsko

**Co je nejlepší  
na tom, být  
manažerem?**



"Rozvoj vůdčích  
schopností  
a možnost cestovat."

**Anastasia Turcanu**  
Manažerka, Moldavsko



"Nejlepší je práce  
s mým týmem.  
Svou práci manažera  
můžete rozdávat radost  
ostatním, což je samo  
o sobě docela úspěch."

**Sadhana Dey**  
Senior manažerka, Indie

## KAPITOLA 3

# Manažerský tým

Podporujte zákazníky, sponzorujte brand  
partnery a budujte své podnikání.





# Podporujte své brand partnery a společně dosahujte úspěchů

**Stát se manažerem je důležitým mezníkem vaší kariéry v Oriflame, protože už nepracujete jen za sebe, ale máte svůj tým lidí, kterým pomáháte plnit jejich cíle a sny.**

Pomáháte novým brand partnerům začínat, školíte je, podporujete je v práci a motivujete je, aby dosahovali ještě vyšších cílů. Je důležité jít ostatním příkladem, pokračovat v aktivitě, používat a doporučovat produkty a registrovat nové brand partnery. Všechno, co děláte – prospekting a registrování – očekáváte i od svých brand partnerů, protože když budou úspěšní, budete úspěšní i vy.

Nezapomeňte, že v roli nezávislého manažera Oriflame vás vždy podpoří váš sponzor a direktor nad vámi, stejně jako zaměstnanci Oriflame.

## Výhody manažerské pozice

Být nezávislým manažerem Oriflame má několik výhod. Kromě vyšších výdělků se můžete setkávat s ostatními lidmi, kteří pracují s Oriflame, účastnit se školení, na kterých se naučíte nové profesionální dovednosti - a navíc získáte podporu potřebnou k tomu, abyste byli úspěšní a dosahovali lepších výsledků.

Na co se mimo jiné můžete těšit:

- Budete oceněni na pódiu za dosažení nového titulu jako manažer.
- Budete se moci účastnit profesionálních školení, které vám pomohou prohloubit vaše obchodní znalosti a dostat se na další úroveň jako manažer.
- Můžete se také kvalifikovat na Manažerskou konferenci - obchodní setkání - či další akce nebo programy určené pro manažery.

## 12% manažer

### Kvalifikační kritéria:

1800 BO - 2999 BO v osobní skupině

### Nárok na:

- Možnost kvalifikovat se na Manažerskou konferenci

## 15% manažer

### Kvalifikační kritéria:

3000 BO - 4999 BO v osobní skupině

### Nárok na:

- Možnost kvalifikovat se na Manažerskou konferenci

## 18% manažer

### Kvalifikační kritéria:

5000 BO - 7499 BO v osobní skupině

### Nárok na:

- Možnost kvalifikovat se na Manažerskou konferenci

## Senior manažer

### Kvalifikační kritéria:

Alespoň 7500 BO v osobní skupině NEBO jedna či více 23 % odtržených skupin v 1. linii a alespoň 3000 BO v osobní skupině

### Nárok na:

- Možnost kvalifikovat se na Manažerskou konferenci



## Tři klíčové aktivity úspěšného manažera

- 1 Registrujte a dělejte prospekting
- 2 Dosledovávejte a udržujte své brand partnery aktivní
- 3 Sestavte a ved'te svůj core tým

Více o těchto aktivitách se dozvíte  
na následujících stránkách





1

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO MANAŽERA

# Dělejte prospekting a registrujte

Pro úspěch vašeho podnikání je důležité zaměřit se na prospekting a registrování a v obou těchto oblastech se neustále zdokonalovat a rozvíjet.



- ✓ Rozšiřujte svůj seznam kontaktů a během školení Perfektní začátek doporučte **novým brand partnerům**, aby si i oni vytvořili svůj vlastní seznam kontaktů. Poradte jim, aby nejprve využili kontakty ze svého mobilního telefonu, sociálních sítí a doporučení od přátel - a řekněte jim, ať si položí otázku: "Kdo z lidí, které znám, by si rád prohlédl nové produkty Oriflame a dozvěděl se o štedrém plánu odměn?"

- ✓ Každý den oslovte alespoň 3 nové lidi; čím více, tím lépe, ne však méně než tři. Řekněte jim o Oriflame, o produktech a o plánu odměn. Oslovit tři lidi denně by mělo být cílem každého brand partnera ve vaší skupině. Nezapomeňte - vy jste vzorem pro ostatní, a pokud se budete věnovat prospektingu a kontaktování lidí každý den, vaši brand partneři to budou dělat také.

- ✓ Setkání věnované příležitosti Oriflame (můžete se setkat i se zkratkou OOM z angl. Oriflame Opportunity Meeting) organizujte 2-3krát týdně. Je důležité pořádat je pravidelně (každý týden ve stejnou dobu na stejném místě) aby i vaši brand partneři věděli, kdy a kam mají přivést nové zákazníky, kteří mají zájem povýšit na brand partnery. Na konci každé schůzky přidejte i školení Perfektní začátek. Povzbudte nováčky, aby podali svou první objednávku, a nezapomeňte je pozvat na další setkání nebo školení.

**Tip: Setkání o příležitosti Oriflame a spolupráce s vaším core týmem**

*Zapojte svůj core tým do přípravy a vedení setkání o příležitosti Oriflame. Povzbudte lidi ze svého týmu, aby odprezentovali část prezentace, řekli něco o výrobcích, nebo aby připravili výstavku výrobků. Je to dobrý způsob, jak sdílet praktické znalosti, a jak učít lídry z core týmu organizovat svá vlastní setkání. O core týmu se dozvíte více na stranách 36-37.*



## 2

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO MANAŽERA

## Dosledovávejte a udržujte své zákazníky a brand partnery aktivní

Je důležité, aby byli vaši zákazníci a brand partneři aktivní a podávali objednávky v každé kampani.

- ✓ Bud'te v kontaktu se svými brand partnery - ptejte se na jejich prodeje a registrace. Upozorňujte je na nové produkty a nabídky a zvěte je na akce, setkání a školení.
- ✓ Kontaktujte všechny zákazníky a brand partnery, kteří nepodali objednávku v posledním katalogu. Informujte je o nabídkách, které splňují jejich produktové požadavky a motivačních programech, které sedí na jejich profil. Pozvěte je do skupinové konverzace na sociálních sítích.
- ✓ Upozorněte svoje brand partnery na e-školení (najdete je na [www.oriflame.cz](http://www.oriflame.cz)), která pomohou rozvíjet jejich prodejní a registrační dovednosti.
- ✓ Vytvořte si skupiny na sociálních sítích a využívejte je k oceňování úspěchů svých brand partnerů, jako například podání první objednávky, registrování a dosažení nových titulů. Můžete sdílet i příběhy o úspěchu pro udržení motivace a uveřejňovat zajímavé informace o produktech a nabídkách. Zvažte, zda nevytvořit skupiny i pro své zákazníky.



## 3

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO MANAŽERA

# Sestavte a ved'te svůj core tým

Core tým je tým vašich lidí, který se skládá z několika (ideálně 5) brand partnerů, pro které je příležitost Oriflame natolik zajímavá, že se také rozhodli stát se lídry.

Práce v týmu vás bude bavit a je také mnohem efektivnější. Ze zkušeností nejúspěšnějších lídrů víme, že koncept core týmu pomáhá lídrům **rychleji růst**, proto je důležité věnovat svému týmu dostatek času, pozornosti a úsilí.

Jak si vybudovat svůj core tým?

**Řekněte svým lidem o svých plánech a pozvěte do týmu každého, kdo má zájem růst.**

Vysvětlíte výhody společné práce a růstu, jako jsou společný prospekting a registrování, absolvování speciálních školení nebo účast na zajímavých akcích pro core tým. Vzájemná podpora, pomoc a sdílení vám pomohou dosáhnout individuálních cílů každého brand partnera z core týmu.

Je důležité vědět, že brand partneři z vašeho core týmu mohou být z jakékoliv úrovně vaší osobní skupiny, nejen z první linie. **Kritériem je motivace**, odhodlání a ochota ke spolupráci.

Každý core tým si určuje svá vlastní pravidla a úkoly. Měli byste si je dohodnout spolu na setkání týmu a ujistit se, že každý brand partner z týmu s nimi souhlasí. **Cílem je mít jasné aktivity a úkoly a spolu s nimi jistotu, že se všichni soustředí na stejný cíl - soustavný růst a dosažení úspěchu.**

**Nezapomínejte, že příkladem pro ostatní jste VY.**

Věnujte se aktivitám, na kterých jste se dohodli se svým core týmem. Brand partneři z vašeho core týmu se od vás přirozeně naučí, jak vést své vlastní týmy a dělat tytéž důležité aktivity, které děláte jako manažer.



## Na co byste měli při vedení svého core týmu myslet?

- ✓ Podělte se o svou vlastní vizi, cíle a odhodlání.
- ✓ Neustále učte svůj core tým dovednostem, které jsou důležité pro růst podnikání, jako je prospekting, registrování, sponzorování a prezentační dovednosti.
- ✓ Společně se podílejte na prospektingových a registračních aktivitách; zapojte brand partnery ze svého core týmu a delegujte na ně úkoly.
- ✓ Společně si stanovujte krátkodobé a dlouhodobé cíle a sledujte výsledky a pokroky.
- ✓ Oceňujte úspěchy. Brand partneři z vašeho core týmu jsou tady, protože chtějí růst a uspět s Oriflame - a každý úspěch stojí za oslavu!



# Jak dále

Neustále se zaměřujte na svůj core tým, vysvětlujte všem brand partnerům výhody registrování a rozšiřování jejich vlastního týmu. Když lidé z vašeho core týmu začnou vést své vlastní týmy, vaše síť se začne mnohem rychleji rozšiřovat a budete na cestě k dosažení nových titulů.



"Dávám ostatním  
dobrý příklad,  
aby mě následovali.  
Využívám přitom  
svou důslednost,  
nadšení, empatii,  
poctivost a integritu."

**Okafor Valentina Chidimma**  
Direktorka, Nigérie



"Můj styl je být vždy sám  
sebou. Být příkladem  
k následování a ukázat  
svému týmu, že mi může  
vždy důvěřovat."

**Kevin Vergara**  
Direktor, Peru



**Co podle vás  
charakterizuje  
dobrého lídra?**



"Lídr by měl jít příkladem.  
Svůj tým inspiroji pozitivní  
energíí a vštěpuji mu,  
že je důležité se  
nikdy nevzdávat."

**Rengthangpuii Sailo**  
Direktorka, Indie



"Člověk, který je vzorem,  
je plný energie  
a vše dělá s vášní."

**Andrea Huljaková**  
Direktorka, Slovensko

## KAPITOLA 4

# Direktorský tým

Posuňte své podnikání na vyšší úroveň.

# Direktorský titul - milník

Dosažení direktorského titulu je důležitý milník ve vaší nezávislé kariéře v Oriflame. Poprvé můžete získat direktorské bonusy a příjmy v plánu odměn pro brand partnery, poprvé získáte jednorázovou finanční odměnu za dosažení titulu a poprvé se kvalifikujete na Zlatou konferenci - mezinárodní obchodní setkání. Zároveň si užíváte spolupráci se svými lidmi, inspirujete je, aby se také stali lídry a motivujete je k dosahování vyšších cílů.

Tituly v direktorském týmu



## Direktor

**Kvalifikační kritéria:**

Alespoň 7500 skupinových BO, NEBO jednu (či více) odtržených 23% skupin v 1. linii a alespoň 3000 skupinových BO v 4 z 9 kampaní.

**Získáte:**

- Finanční odměnu 1000 €\*
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Pozvánku na Direktorskou a manažerskou konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

## Senior direktor

**Kvalifikační kritéria:**

Alespoň 7500 skupinových BO a jedna odtržená 23% skupina v 1. linii v 4 z 9 kampaní.

**Získáte:**

- Finanční odměnu 1500 €\*
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Pozvánku na Direktorskou a manažerskou konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

## Zlatý direktor

**Kvalifikační kritéria:**

Dvě odtržené 23% skupiny v 1. linii a alespoň 3000 skupinových BO v 4 z 9 kampaní.

**Získáte:**

- Finanční odměnu 2000 €\*
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Pozvánku na Direktorskou a manažerskou konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

## Senior zlatý direktor

**Kvalifikační kritéria:**

Tři odtržené 23% skupiny v 1. linii a alespoň 3000 skupinových BO v 4 z 9 kampaní.

**Získáte:**

- Finanční odměnu 3000 €\*
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Pozvánku na Direktorskou a manažerskou konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

## Safírový direktor

**Kvalifikační kritéria:**

Čtyři odtržené 23% skupiny v 1. linii a alespoň 3000 skupinových BO v 4 z 9 kampaní.

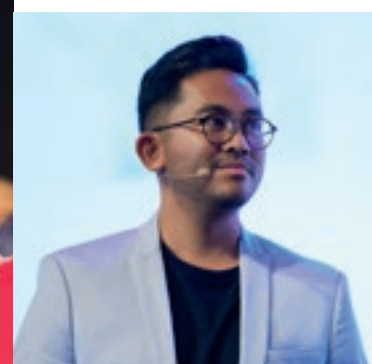
**Získáte:**

- Finanční odměnu 4000 €\*
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Pozvánku na Direktorskou a manažerskou konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

\*Finanční odměna je odměna za dosažení nového titulu, vyplacená ve dvou částech. První část získáte, když se kvalifikujete na titul ve 4 z 9 kampaní. Druhou část získáte, když se rekvafikujete na stejný (nebo vyšší) titul znovu ve 4 z 9 kampaní.

\*Výplata direktorských bonusů se nevztahuje k titulu, který máte, ale určuje se podle počtu odtržených 23% skupin ve vaší 1. linii. Více si přečtěte na stranách 46-49, 62-63 and 102-107.





# Jaké jsou výhody direktorů?

Jako nezávislý direktor si díky růstu svého vlastního podnikání užíváte vyšší výdělků. To však není vše; budete také mít příležitost účastnit se mezinárodních obchodních konferencí ve vysněných destinacích a získávat finanční odměny.

Na co se jako direktor můžete těšit?

- Jednorázové finanční odměny - od 1 000 € do 4 000 € za dosažení každého nového direktorského titulu.
- Možnost kvalifikovat se na mezinárodní Zlatou konferenci - obchodní setkání.
- Možnost zúčastnit se lokálních školení ve vašem regionu.
- Možnost zúčastnit se akcí a konferencí v ČR.
- Možnost získat direktorské bonusy na základě počtu 23% odtržených skupin ve vaší 1. linii.



# Výdělky direktora

**Nyní máte nárok na všechny bonusy a výdělky v rámci plánu odměn Oriflame – osobní slevu, týmový bonus, direktorské bonusy a peněžní odměny.**

Od direktorského titulu výše začínají nejvýznamnější část vašeho výdělku tvořit direktorské bonusy, proto je důležité zjistit, jak direktorské bonusy Oriflame fungují, abyste je mohli efektivně využívat k dalšímu zvýšení vašich výdělků.

## Direktorské bonusy

Jako direktor můžete získávat tři druhy bonusů - 6% Oriflame bonus, 2% Zlatý bonus a 0,5% Safírový bonus. Bonus, který získáte, závisí na počtu odtržených 23% skupin v 1. linii, nikoliv na vašem platném titulu.

Jak si můžete přepočítat v kapitole 2, jakmile brand partneri z vaší 1. linie dosáhnou 23% týmového bonusu, oddělí se od vaší osobní skupiny, a jejich skupiny se stanou 23% odtrženými skupinami. V tom momentě přestanete získávat týmový bonus ze skupinového prodeje těchto brand partnerů, ale začnete na základě jejich prodejů vydělávat direktorské bonusy.

## Direktorské bonusy a váš tým

6% Oriflame bonus je vyplacen z odtržených skupin ve vaší první linii (úrovni). Všechny vyšší bonusy - od 2% Zlatého bonusu výše - jsou vyplaceny z odtržených skupin v dalších úrovních (druhé, třetí...) až po skupinu, ze které je generován stejný bonus pro jiného direktora v linii.

## Minimální garance

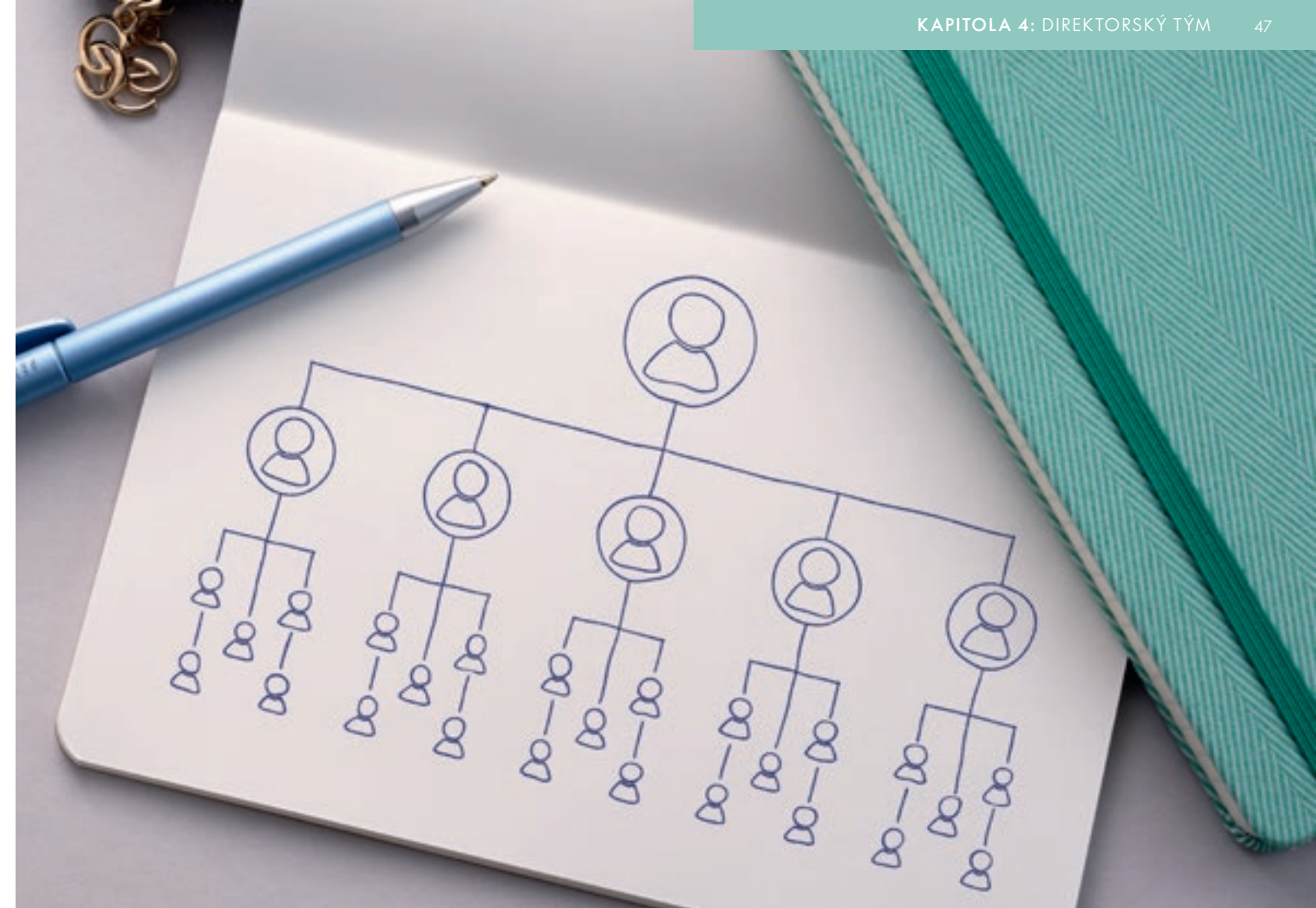
Minimální garance je mechanismus, který je zárukou, že každý obdrží spravedlivou odměnu za své úsilí při sponzorování brand partnerů a rozvoji lídrů.

Pokud brand partner, který se kvalifikuje na některý z bonusů, nedosáhne s osobní skupinou hodnoty BO potřebné pro získání plného bonusu, část bonusu se posune výše a získá ji brand partner nad tímto brand partnerem.

Příkladem je 6% Oriflame bonus. Pokud máte:

- 7500 skupinových BO nebo více, máte nárok na plný bonus.
- 3000 - 7499 skupinových BO, případně vám pouze určitá část bonusu a zbytek se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 6% Oriflame bonus.
- 3000 BO nebo méně, nemáte nárok na žádný bonus.

Více o tom, jak funguje minimální garance s bonusy, zjistíte na straně 106.



**Aby vám byl vyplacen direktorský bonus, platí tři základní pravidla:**

Musíte mít minimálně:

- **Jednu odtrženou 23% skupinu v 1. linii.**
- **200 osobních BO**, z toho minimálně 100 BO musí pocházet z osobní objednávky, zbývajících 100 bodů může být z osobní objednávky nebo od zákazníků z první linie (přímo sponzorovaných), ne od brand partnerů.
- **3000 skupinových BO\***

*\*V případě, že máte šest a více odtržených 23% skupin v 1. linii, není třeba dosáhnout skupinových bodů. Minimální garance však i nadále platí.*



Kritéria:

Osobní prodej: minimálně 200 BO\*

Skupinový prodej: minimálně 3000 BO

23% odtržených skupin v 1. linii: 1

**Minimální garance:** Abyste získali plný 6% Oriflame bonus, musíte mít minimálně 7500 BO v osobní skupině. Pokud budete mít méně BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 6% Oriflame bonus. Více o minimální garanci si přečtěte na straně 106.

6% Oriflame Bonus

6% bonus Oriflame činí 6 % z obchodního obratu 23% odtržených skupin ve vaší 1. linii.

Pro účely těchto příkladů platí:  
1 bod (BO) = 10 Kč  
obchodního obratu (OO)



Máte jednu odtrženou 23% skupinu v 1. linii, kterou v tomto příkladu představuje brand partner A. Získáte 6% Oriflame bonus z obchodního obratu brand partnera A.

**Váš 6% Oriflame bonus:**  
6% x 75 000 = 4 500 Kč

Kritéria:

Osobní prodej: minimálně 200 BO\*

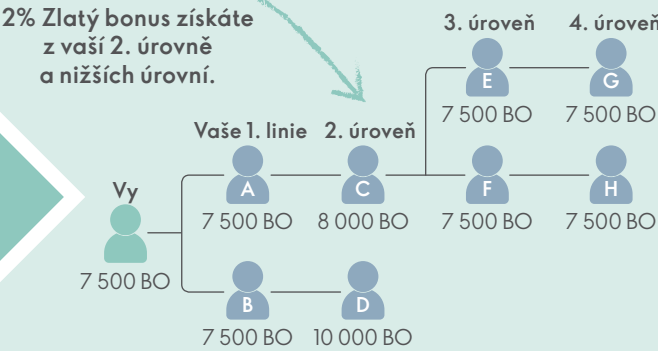
Skupinový prodej: minimálně 3000 BO

23% odtržených skupin v 1. linii: 2

**Minimální garance:** Abyste získali plný 2% Zlatý bonus, musíte mít minimálně 7500 BO z 23% odtržených skupin ve vaší 1. linii. Pokud budete mít méně než 7500 BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 2% Zlatý bonus. Více o minimální garanci si přečtěte na straně 106.

2% Zlatý bonus

2% Zlatý bonus je bonus, na základě kterého jsou vám vyplacena 2 % z obchodního obratu ze všech odtržených 23% skupin od 2. úrovně níže. Zlatý bonus končí na 1. úrovni brand partnera pod vámi, který má na základě splněných kritérií na 2% Zlatý bonus nárok.



V tomto případě získáváte:

2% Zlatý bonus ze skupin C, D, E a F. Ze skupin G a H 2% Zlatý bonus nezískáváte, protože brand partner C je zlatým direktorem a ze skupin G a H získává Zlatý bonus on (tentýž bonus je z daného OO vyplacen vždy jen jednou).

**Váš 2% Zlatý bonus:**  
2% x (80 000 + 100 000 + 75 000 + 75 000) = 6 600 Kč

**Poznámka:** Získáváte 6% bonus Oriflame (9 000 Kč); v tomto příkladu celkem získáte 9 000 + 6 600 = 15 600 Kč

Kritéria:

Osobní prodej: minimálně 200 BO\*

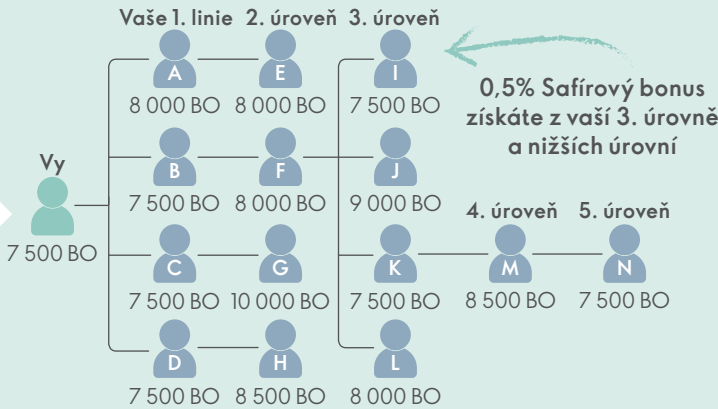
Skupinový prodej: minimálně 3000 BO

23% odtržených skupin v 1. linii: 4

**Minimální garance:** Abyste získali plný 0,5% Safírový bonus, musíte mít minimálně 7500 BO z 23% odtržených skupin ve vaší druhé úrovni. Pokud budete mít méně než 7500 BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 0,5% Safírový bonus. Více o minimální garanci si přečtěte na straně 106.

0.5% Safírový bonus

0,5% Safírový bonus činí 0,5 % obchodního obratu všech 23% odtržených skupin ve vaší 3. úrovni a všech úrovních pod ní, a končí na 2. úrovni dalšího brand partnera kvalifikovaného na 0,5% Safírový bonus.



0,5 % Safírový bonus získáte za obchodní obrat brand partnerů I, J, K, L a M. Bonus za N nezískáte, protože F se také kvalifikoval na 0,5 % Safírový bonus a za N ho získá on.

**Váš 0,5% Safírový bonus:**  
0.5% x (75 000 + 90 000 + 75 000 + 80 000 + 85 000) = 2 020 Kč

**Poznámka:** V tomto příkladu získáte také 6% bonus Oriflame (18 300 Kč) a 2% Zlatý bonus (13 300 Kč), takže váš celkový bonusový výdělek v tomto příkladu činí: 18 300 + 13 300 + 2 020 = 33 620 Kč

\*Z toho minimálně 100 bodů musí pocházet z osobní objednávky, zbývajících 100 bodů může pocházet od zákazníků z 1. linie\*

# Tři klíčové aktivity úspěšného direktora

**1** Registrace a prospektingové aktivity

**2** Udržujte svou síť aktivní

**3** Rozvíjejte svůj core tým a manažery

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO DIREKTORA

## 1 Registrace a prospektingové aktivity

Registrování je základem vašeho podnikání na všech úrovních. Soustavně získávejte nové brand partnery a spolu s vaším core týmem organizujte prospektingové a registrační aktivity.

### Specifické aktivity:

- ✓ Bud'te ostatním vzorem. Registrování je každodenní zvyk úspěšného lídra - buďte v něm příkladem.
- ✓ Pracujte se svým core týmem. Na každý katalog si určete registrační cíl, prodiskutujte spolu plány registrování a podporujte své brand partnery v pořádání registračních setkání.
- ✓ Ujistěte se, že vaši manažeři se svými core týmy dělají to co vy - pravidelné prospektingové aktivity a registrování nových brand partnerů se svým core týmem.
- ✓ Připomeňte sponzorům a lídrům, aby po každém registračním setkání uspořádali pro nováčky školení Perfektní začátek a propagujte a vysvětlujte program Úspěšný start a Perfektní začátek - vašich prvních 90 dní v Oriflame.



## 2

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO DIREKTORA

# Udržujte svou síť aktivní

Akce, setkání a školení jsou důležité pro udržení aktivních a motivovaných brand partnerů, a mohou významně ovlivnit úspěch vašeho podnikání. Většina nových lidí přichází do Oriflame bez jakýchkoliv speciálních znalostí, dovedností nebo zkušeností. Proto je důležitým úkolem direktora umět u každého nového brand partnera najít to, co se potřebuje naučit, v čem se potřebuje zdokonalit.

Pro členy vaší skupiny pořádajte pravidelně tato školení a setkání:

- ✓ **Schůzky k zahájení kampaně**  
Pořádejte offline nebo online schůzky v posledním nebo prvním týdnu období kampaně. Využijte je k představení nových produktů, programů a speciálních nabídek a k ocenění brand partnerů za jejich úspěchy.
- ✓ **Akce o kráse a Wellosophy**  
Pořádejte akce pro brand partnery a zákazníky a využijte je k uvedení nových produktů, propagaci programů a rituálů péče o pleť a Wellosophy, oceňování věrných zákazníků a brand partnerů.
- ✓ **Školení**  
Ujistěte se, že má každý k dispozici produktová a obchodní školení, která jsou potřebná pro růst a dosažení úspěchu v podnikání s Oriflame.
- ✓ **Cílené skupinové chaty**  
Vytvářejte chaty nebo uzavřené skupiny na sociálních sítích a sdílejte informace, které jsou relevantní pro různé skupiny brand partnerů, jako například skupinu Perfektní začátek pro nováčky.



**Tip: Do všech svých akcí zapojte také své manažery...**

*...je to pro ně skvělá příležitost procvičit si dovednosti a učit se v praxi. Předem si projděte plán akce a delegujte úkoly, jako je občerstvení, uvítání, příprava seznamu oceňovaných, dárků, účast na prezentaci nových produktů nebo příležitosti Oriflame, prezentování vlastních příběhů nebo vedení školení.*



KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO DIREKTORA

3

## Rozvíjejte svůj core tým a manažery

**Pokračujte v rozšiřování svého core týmu; registrujte nové brand partnery, kteří mají potenciál budovat své vlastní podnikání. Už víte, jak vytvořit a vést core tým - nyní je vaším úkolem být manažerem vašich manažerů a rozvíjet nové direktory.**

### Specifické aktivity:

- ✓ Udržujte manažery motivované a soustředěné na nepřetržitý růst a školte je, aby plnili úkoly manažera. Povzbuzujte je, aby se účastnili speciálních školení pro manažery a organizujte pro manažery ve své síti pravidelná školení offline nebo online.
- ✓ Organizujte se svými manažery týdenní schůzky o plánování obchodu. Využívejte tyto schůzky k nastavení dlouhodobých a krátkodobých cílů, diskutujte o plánech, jak jich dosáhnout, sledujte jejich výsledky, oceňujte úspěchy a sdílejte osvědčené postupy.
- ✓ Podporujte manažery svou účastí na jejich registračních schůzkách a akcích a prezentujte svůj úspěšný příběh, příběh společnosti a produktů.
- ✓ Buďte se svými manažery pravidelně v kontaktu – sledujte jejich pokroky, dávejte jim zpětnou vazbu a nadále školte jejich základní dovednosti.





# Přijměte výzvu

Zahájili jste vzrušující kariéru v Oriflame a nyní jste na cestě k další velké výzvě – stát se diamantovým direktorem a být členem diamantového týmu, kde na vás čekají ještě vyšší bonusy, finanční odměny, a spolu s nimi exkluzivní mezinárodní konference.

"Na konferencích milujeme část věnovanou oceňování. Baví nás to vlastní a motivuje nás také sledovat ostatní lídry, jak dosahují vyšších titulů."

**Nguyen Loc a Hai Ly**  
Senior diamantoví direktori, Vietnam



"Oslava s lidry, kteří dosáhli nejvyšších titulů je ohromně inspirující a dodává nám sílu k dalšímu růstu."

**Marta a Przemysław Bilewicz**  
Dvoudiamantoví direktori, Polsko

**Jaká je vaše oblíbená vzpomínka z Diamantové konference?**



"Moje nejoblíbenější vzpomínka z Diamantové konference je z Tokia 2018, kdy jsem byla oceněna jako nejrychleji rostoucí lídr z Rumunska."

**Loredana Iordache**  
Diamantová direktorka, Rumunsko



"Nezapomenutelný týden v Los Angeles, kde jsme byli oceněni za společné úsilí na naší dosavadní cestě."

**Daniela Rojas & Gonzalo Montero**  
Diamantoví direktori, Chile

## KAPITOLA 5

# Diamantový tým

Bud'te vzorem pro celou svou síť.



# Bud'te inspirativním lídrem

Vytvořili jste diamantový tým a získali jste titul diamantového direktora. Stáváte se tak významným lídrem Oriflame - a získáváte speciální pozici jako lídr lídrů.

To znamená, že jste pomohli v rozvoji alespoň šesti a možná i více direktorům. Nyní můžete stavět na svém úspěchu, sdílet své znalosti, dovednosti a ověřené zkušenosti, školit, motivovat a inspirovat tak celou vaši síť.

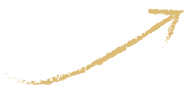
Jako nový diamantový drektor získáte řadu odměn; mimo jiné vás čekají vyšší finanční odměny, více direktorských bonusů a možnost kvalifikovat se dvakrát ročně na mezinárodní konference.

## Výdělky v diamantovém týmu

Jako diamantový direktor můžete získat osobní slevu, týmový bonus, direktorské bonusy a jednorázovou finanční odměnu. Vaše nejvyšší zisky budou pravděpodobně z direktorských bonusů.

Kromě 6% Oriflame bonusu, 2% Zlatého bonusu a 0,5% Sařírového bonusu můžete získat další dva bonusy - 0,25% Diamantový bonus a 0,125% Dvoudiamantový bonus.

Tituly v diamantovém týmu

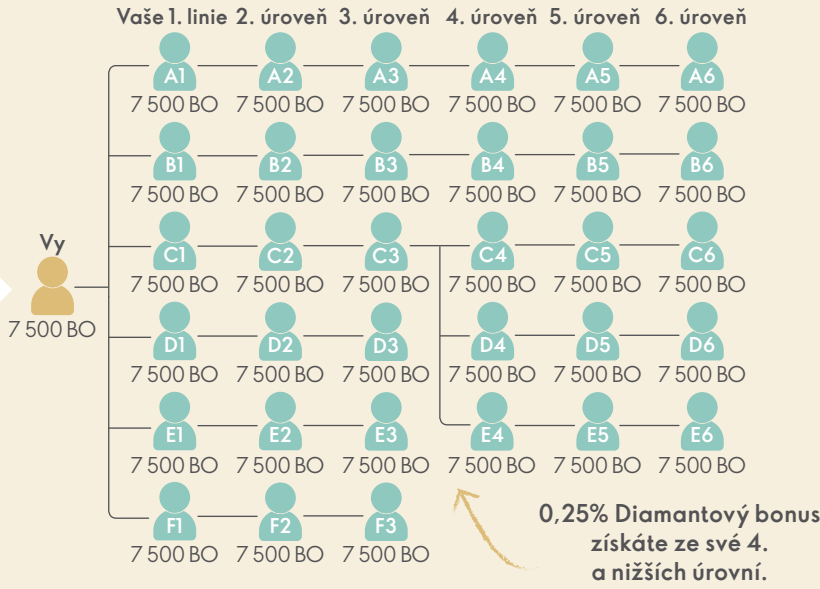


| Diamantový direktor                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Senior diamantový direktor                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Dvoudiamantový direktor                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Kvalifikační kritéria:</b><br/>Šest odtržených 23% skupin v 1. linii v 4 z 9 kampaní.</p> <p><b>Získáte:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>– Finanční odměnu 6 000 €*</li><li>– Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou konferenci</li><li>– Kvalifikaci na Zlatou konferenci</li><li>– Direktorské bonusy**</li></ul> <p><small>*Finanční odměna je odměna za dosažení nového titulu, vyplacená ve dvou částech. První část získáte, když se kvalifikujete na titul ve 4 z 9 kampaní. Druhou část získáte, když se rekvifikujete na stejný (nebo vyšší) titul znovu ve 4 z 9 kampaní.</small></p> | <p><b>Kvalifikační kritéria:</b><br/>Osm odtržených 23% skupin v 1. linii v 4 z 9 kampaní.</p> <p><b>Získáte:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>– Finanční odměnu 8 000 €*</li><li>– Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou konferenci</li><li>– Kvalifikaci na Zlatou konferenci</li><li>– Direktorské bonusy**</li></ul> <p><small>*Výplata direktorských bonusů se nevztahuje k titulu, který máte, ale určuje se podle počtu odtržených 23% skupin ve vaší 1. linii. Více si přečtěte na stranách 46-49, 62-63 and 102-107.</small></p> | <p><b>Kvalifikační kritéria:</b><br/>Deset odtržených 23% skupin v 1. linii v 4 z 9 kampaní.</p> <p><b>Získáte:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>– Finanční odměnu 10 000 €*</li><li>– Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou konferenci</li><li>– Kvalifikaci na Zlatou konferenci</li><li>– Direktorské bonusy**</li></ul> |

| Kritéria:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Osobní body:</b> Minimálně 200 BO*                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Skupinové body:</b><br>Tento bonus nemá žádné minimální požadavky na body v osobní skupině.                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>23% odtržených skupiny v 1. linii: 6</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Minimální garance:</b><br>Abyste získali plný 0,25% Diamantový bonus, musíte mít minimálně 7500 BO z 23% odtržených skupin ve vaší 3. úrovni. Pokud budete mít méně než 7500 BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 0,25% Diamantový bonus. Více o minimální garanci si přečtete na straně 106. |

# 0,25% Diamantový bonus

0,25% Diamantový bonus je bonus, na základě kterého je vám vyplaceno 0,25 % z obchodního obratu ze všech odtržených 23% skupin od 4. úrovně níže. Diamantový bonus končí na 3. úrovni brand partnera pod vámi, který má na základě splněných kritérií na 0,25% Diamantový bonus nárok.



Pro účely těchto příkladů platí:  
1 bod (BO) = 10 Kč obchodního obratu (OO)

Získáte 0,25% Diamantový bonus z obchodního obratu celé 4. úrovně: A4 – E4, celé 5. úrovně: A5 – E5 a celé 6. úrovně: A6 – E6.

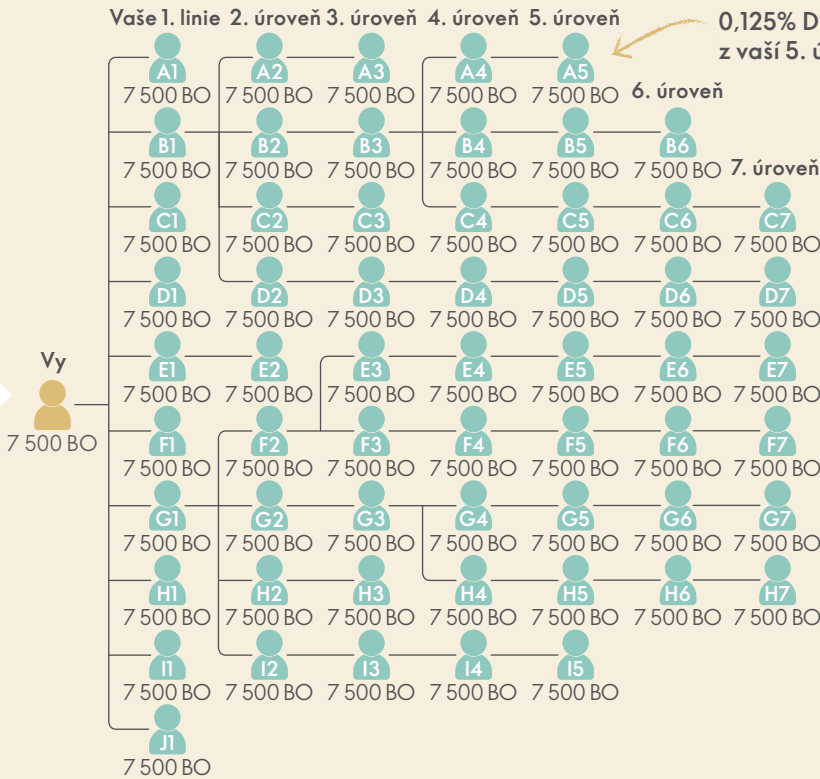
**Váš 0,25% Diamantový bonus:**  
0,25% x (15 x 75 000) = 2 810 Kč

**Poznámka:** Získáte také 6% Oriflame bonus (27 000 Kč), 2% Zlatý bonus (31 500 Kč) a 0,5% Safírový bonus (7 880 Kč).  
Váš celkový bonusový výdělek v tomto příkladu tedy činí 27 000 + 31 500 + 7 880 + 2 810 = 69 190 Kč

| Kritéria:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Osobní body:</b> Minimálně 200 BO*                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Skupinové body:</b><br>Tento bonus nemá žádné minimální požadavky na body v osobní skupině.                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>23% odtržených skupiny v 1. linii: 10</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Minimální garance:</b><br>Abyste získali plný 0,125% Dvoudiamantový bonus, musíte mít minimálně 7500 BO z 23% odtržených skupin ve vaší 4. úrovni. Pokud budete mít méně než 7500 BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 0,125% Dvoudiamantový bonus. Více o minimální garanci si přečtete na straně 106. |

# 0.125% Dvoudiamantový bonus

0,125% Dvoudiamantový bonus je bonus, na základě kterého je vám vyplaceno 0,125 % z obchodního obratu ze všech odtržených 23% skupin od 5. úrovně níže. Dvoudiamantový bonus končí na 3. úrovni brand partnera pod vámi, který má na základě splněných kritérií na 0,125% Dvoudiamantový bonus nárok.



0,125% Dvoudiamantový bonus získáte z vaší 5. úrovně a nižších úrovní

Získáte 0,125% Dvoudiamantový bonus z obchodního obratu celé 5. úrovně: A5 - I5, 6. úrovně: B6 - H6 a 7. úrovně: C7 - H7.

**Váš 0,125% Dvoudiamantový bonus:**  
0,125% x (22 x 75 000) = 2 060 Kč

**Poznámka:** Získáte také 6% Oriflame Bonus (45 000 Kč), 2% Zlatý bonus (13 500 Kč), 0,5% Safírový bonus (3 380 Kč) a 0.25% Diamantový bonus (5 810 Kč).  
Váš celkový bonusový výdělek v tomto příkladu tedy činí 45 000 + 13 500 + 3 380 + 5 810 + 2 060 = 69 750 Kč

\*Z toho minimálně 100 bodů musí pocházet z osobní objednávky, zbývajících 100 bodů může pocházet od zákazníků z 1. linie\*





# Výhody diamantového direktora

Jako diamantový direktor si začnete s růstem vašeho podnikání užívat vyšší výdělků, to však není vše; zároveň se můžete každý rok kvalifikovat i na mezinárodní Zlatou a Diamantovou konferenci. Diamantová konference je určena pro nejúspěšnější lídry Oriflame a může se konat kdekoliv na světě. Obě konference vám nabízejí příležitost podělit se o zkušenosti s kolegy na vysokých úrovních, zažít jedinečné zážitky, akce a aktivity, a na exkluzivních galavečerech oslavit svoje nově dosažené úspěchy.

Několik specifických věcí, na které se můžete těšit:

- Ocenění a unikátní odznak s jedním (diamantový direktor) nebo dvěma (dvoudiamantový direktor) diamanty
- Jednorázové finanční odměny - od 6 000 € do 10 000 € - za dosažení každého nového titulu v diamantovém týmu.
- Pozvánka na výroční zahraniční Diamantovou konferenci - a na základě kvalifikace možnost získat další vstupenky; můžete s sebou tedy vzít rodinu nebo partnera
- Pozvánka pro dva na výroční zahraniční Zlatou konferenci.
- Možnost získat direktorské bonusy na základě počtu 23% održných skupin ve vaší 1. linii





# Tři klíčové aktivity úspěšného diamantového direktora

1

Registrujte, aktivujte  
a rozvíjejte nové lídry

2

Ved'te ostatní lídry

3

Bud'te vzorem pro celou svou síť

1

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO DIAMANTOVÉHO DIREKTORA

## Registrujte, aktivujte a rozvíjejte nové lídry

Pro růst a posílení vašeho podnikání je důležité, abyste i nadále vyhledávali a registrovali nové brand partnery do své osobní skupiny a rozvíjeli nové lídry - přesně tak, jak jste to dělali doposud.



Pravidelně organizujte setkání zaměřené na registrace a zvěte nové brand partnery.



Aktivujte celou svou síť: organizujte schůzky s představením novinek, pořádejte školení a buďte ve stálém kontaktu s ostatními pomocí sociálních médií.



Pokračujte v rozvoji nových lídrů, organizujte školení, sledujte pokroky ostatních a oceňujte dosažené úspěchy.





## 2

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO DIAMANTOVÉHO DIREKTORA

## Ved'te ostatní lídry

Jako diamantový direktor byste se neměli soustředit pouze na podporu brand partnerů ve své osobní skupině, ale také na podporu lídrů v celé své síti - a pomáhat direktorům dosahovat vyšších titulů.

- ✓ Plánujte a organizujte akce pro celou svou síť, jako jsou:
  - Obchodní akce s novinkami o produktech, nabídkách, aplikacích, konferencích a školeních.
  - Zábavné, motivační akce a aktivity, které podporují týmového ducha. Nezapomínejte oceňovat brand partnery za dosažené úspěchy.
- ✓ Plánujte a organizujte produktová obchodní školení pro celou vaši síť.
- ✓ Podporujte a pokračujte v rozvoji lídrů ve vaší síti – pravidelně organizujte obchodní plánovací schůzky (BPS), školte direktory a sledujte jejich pokroky. Podpořte je v dosahování krátkodobých i dlouhodobých cílů a rozvoji dovedností a znalostí, které jim pomohou na další cestě.

## 3

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO DIAMANTOVÉHO DIREKTORA

## Bud'te vzorem pro celou svou síť

Dosáhli jste úrovně lídra a stali jste se příkladem pro ostatní. Řada lidí vás bude chtít následovat. Ještě větších úspěchů můžete dosáhnout, když budete sdílet své schopnosti a znalosti v celé vaší síti, podporovat ostatní a pomáhat jim růst.

- ✓ Bud'te vzorem pro své lídry. Dělejte nadále vše, co vám pomohlo uspět - vaši lídři to uvidí a budou dělat totéž.
- ✓ Bud'te ambasadorem Oriflame a školte svou síť o kultuře, hodnotách a historii Oriflame.
- ✓ Inspirujte a motivujte ostatní a ukazujte jim, jak vypadá úspěch - aby měli reálný obraz a věděli, kam se mohou dopracovat.





# Dosáhněte ještě výše

Rozvíjejte své podnikání, abyste dosáhli ještě výše, a připojte se k executive týmu. Čeká vás možnost účastnit se třikrát ročně mezinárodních konferencí, vyšší finanční odměny a globální ocenění.



"Mít soudržný tým  
s jedinečnou vizí a být  
součástí Síně slávy.  
Pomoci probudit  
sebevědomí a vítězného  
ducha mnoha lidí v Peru."

**Graciela Caviedes a Victor Luna**  
Safíroví executive direktori, Peru



"Zažít Japonsko spolu  
s naší rodinou bylo úžasné.  
Také jsme pochopili,  
kolik lidí jsme díky  
Oriflame ovlivnili a jak  
pozitivní dopad to mělo  
na jejich životy."

**Reyna Mendoza a Homero Serrano**  
Executive direktori, Mexiko



**Co vás nejvíce  
překvapilo  
na pozici  
executive  
direktora?**

"Když jsem se stal  
executive direktorem,  
můj tým mi připravil spoustu  
překvapení. Jsem velmi  
dojatý a vděčný."

**Oktavianus Yudistira**  
Executive direktor, Indonésie



"Na akci v Lisabonu mi  
Robert af Jochnick řekl,  
že ho můj úspěch ohromil.  
Toto uznání mě  
nikdy nepřestane  
udívat a motivovat."

**Florina Serban**  
Zlatá executive direktorka, Rumunsko



## KAPITOLA 6

# Executive tým

Udělejte změnu



# Ved'te ostatní lídry a rozšiřujte svou síť

**Úspěšně podnikáte a víte,  
co kariéra v Oriflame může  
znamenat pro vás a vaši rodinu.**

Executive tým vám přinese ještě více výhod. Patří k nim mimo jiné finanční odměny až do celkové výše 132 000 €, exkluzivní konference po celém světě a mezinárodní ocenění.

Díky tomuto úspěchu jste se stali vzorem nejen pro svou osobní skupinu, ale pro všechny brand partnery a lídry Oriflame v celé vaší síti. A jak vaše síť roste, je vaše role ještě důležitější – stáváte se lídrem lídrů a ambasadorem Oriflame, naší kultury, produktů a hodnot.

K dosažení titulů v executive týmu je potřeba doplnit vaše dovednosti, znalosti a zkušenosti vytvořením zlatých nohou ve vaší síti. Zlatá noha je noha s brand partnerem na jakékoli úrovni se dvěma nebo více odtrženými 23 % skupinami.

## Výdělky v executive týmu

Jako executive direktor můžete získat osobní slevu, týmový bonus, direktorské bonusy a finanční odměny. Většinu vašich zisků budou pravděpodobně tvořit direktorské bonusy.

Můžete se kvalifikovat na všechny direktorské bonusy Oriflame - 6% Oriflame bonus, 2% Zlatý bonus, 0,5% Safírový bonus, 0,25% Diamantový bonus, 0,125% Dvoudiamantový bonus - a navíc ještě nový bonus - 0,0625% Executive bonus.

### Executive direktor

#### Kvalifikační kritéria:

Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii v 4 z 9 kampaní.

#### Získáte:

- Finanční odměnu 24 000 €\*
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou a Executive konferenci
- Kvalifikaci na Zlatou konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

### Zlatý executive direktor

#### Kvalifikační kritéria:

Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 6 zlatých nohou\*\*\* v 4 z 9 kampaní.

#### Získáte:

- Finanční odměnu 30 000 €\*
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou a Executive konferenci
- Kvalifikaci na Zlatou konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

### Safírový executive direktor

#### Kvalifikační kritéria:

Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 9 zlatých nohou\*\*\* v 4 z 9 kampaní.

#### Získáte:

- Finanční odměnu 36 000 €\*
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou a Executive konferenci
- Kvalifikaci na Zlatou konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

### Diamantový executive direktor

#### Kvalifikační kritéria:

Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 12 zlatých nohou\*\*\* v 4 z 9 kampaní.

#### Získáte:

- Finanční odměnu 42 000 €\*
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou a Executive konferenci
- Kvalifikaci na Zlatou konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

\*Finanční odměna je odměna za dosažení nového titulu, vyplacená ve dvou částech. První část získáte, když se kvalifikujete na titul ve 4 z 9 kampaní. Druhou část získáte, když se rekvalifikujete na stejný (nebo vyšší) titul znovu ve 4 z 9 kampaní.

\*\*Direktorské bonusy nezávisí na titulu, který máte. Určuje je počet odtržených 23% skupin ve vaší 1. linii. Přečtěte si více na stranách 46-49, 62-63, 76-77 a 102-107.

\*\*\*Zlatá noha je noha s brand partnerem na jakékoli úrovni se dvěma nebo více odtrženými 23% skupinami.



**Poznámka:** V tomto příkladu také získáte 6% Oriflame bonus (54 000 Kč), 2% Zlatý bonus (28 500 Kč), 0,5% Safírový bonus (6 000 Kč), 0,25% Diamantový bonus (11 060 Kč) a 0,125% Dvoudiamantový bonus (4 590 Kč); celkem tedy získáte 54 000 + 28 500 + 6 000 + 11 060 + 4 590 + 1 830 = 105 980 Kč



# Výhody executive direktora

Kromě kvalifikace na všech šest direktorských bonusů a čtyři finanční odměny do celkové výšky až 132 000 € vám executive tým umožní kvalifikovat se a získat čtyři vstupenky na Executive a Diamantovou konferenci. Tam se můžete setkávat a vyměňovat si znalosti a zkušenosti s TOP lidry Oriflame z celého světa a se zástupci společnosti. Můžete se podílet na strategických rozhodnutích důležitých pro vaše podnikání.



## Na co se mimo jiné můžete těšit:

- Jednorázové finanční odměny - od 24 000 € do 42 000 € - za dosažení každého nového titulu v executive týmu.
- Možnost kvalifikovat se na 4 vstupenky na výroční Executive konferenci v exotické zahraniční destinaci. Předchozí konference se konaly například v Japonsku, Omanu, Bangkoku a na ostrově Mauricius.
- Získáte 4 vstupenky na Diamantovou konferenci v mezinárodní destinaci.
- Získáte 2 lístky na Zlatou konferenci v mezinárodní destinaci.



# Tři klíčové aktivity úspěšného executive direktora

Máte zkušenosti s klíčovými aktivitami direktorů. Nyní byste se měli soustředit na rozšiřování své sítě a pomáhat ostatním lídrům rozvíjet jejich dovednosti vedení lidí, aby dosahovali vyšších titulů.

1

## Registrujte, aktivujte a rozvíjejte nové lídry v osobní skupině

- ✓ Pravidelně organizujte setkání zaměřená na registraci a zvěťte nové lidi. Aktivujte celou svou síť: organizujte schůzky s představením produktových novinek, pořádejte školení a buďte ve stálém kontaktu s ostatními pomocí sociálních médií.
- ✓ Určete ve vaší síti lídry s vysokým potenciálem a inspirujte je, aby dosáhli úrovně zlatého direktora.
- ✓ Organizujte obchodní plánovací schůzky (BPS) s lídry s vysokým potenciálem, rozvíjejte s nimi plány pro dosažení zlatých a diamantových úrovní, sledujte jejich pokroky a ved'te je k úspěchu.
- ✓ Účastněte se klíčových obchodních aktivit svých lídrů s vysokým potenciálem a využijte své znalosti, dovednosti a zkušenosti, abyste jim pomohli neustále se zlepšovat.

2

## Ved'te lídry v celé své síti

- ✓ Plánujte a organizujte akce pro celou svoji síť:
  - Obchodní akce s informacemi o novinkách, nabídkách, aplikacích, konferencích a školeních.
  - Zábavné motivační akce a aktivity podporující týmového ducha.
- ✓ Plánujte a organizujte školení pro celou svoji síť. Soustavně podporujte a rozvíjejte lídry ve vaší síti - pravidelně organizujte obchodní plánovací schůzky (BPS neboli Business Planning Session), školte direktory a sledujte jejich pokroky.

3

## Bud'te vzorem a ambasadorem

- ✓ Neustále sdílejte své zkušenosti s Oriflame, abyste do své sítě přiváděli nové brand partnery.
- ✓ Aktivujte celou svou síť sdílením novinek o společnosti, organizováním školení a udržováním aktuálních informací ve vašich komunikačních kanálech.
- ✓ Pokračujte v rozvíjení nových lídrů tím, že budete organizovat školení, na kterých budete sledovat a oceňovat jejich úspěchy.



# Směřujte k vrcholu

Máte všechny dovednosti a zkušenosti, které potřebujete, abyste stoupali výše v plánu odměn pro brand partnery Oriflame a stali se jedním z TOP lídrů Oriflame. Zůstaňte motivovaní a nepřestávejte se věnovat svému podnikání s nadšením a vytrvalostí. Své největší sny a úspěchy máte na dosah.



"Jako prezident direktorka si užívám fantastické výhody a oceňování na našich konferencích."

**Vonita Bermana**  
Prezident direktorka, Indonésie



"Příležitost účastnit se Světové rady lídrů ve Švédsku, a také možnost trávit čas s rodinou díky našim flexibilním výdělkům."

**Julieta Guzmán a Ramón Corral**  
Zlatí prezident direktori, Mexiko



**Co se vám  
nejvíc líbí na  
prezidentském  
titulu?**



"Jako prezident direktori a členové Světové rady lídrů si užíváme, že jsme součástí úspěchu Oriflame. Svými úspěchy hrdě reprezentujeme naši zemi."

**Nguyen Hai a Chau Hien**  
Senior prezident direktori, Vietnam

"Cestování po celém světě s Oriflame, účast na úžasných konferencích a všechna ocenění, která jsem získala."

**Özgül Cingil**  
Senior prezident direktorka, Turecko

## KAPITOLA 7

# Prezidentský tým

Úspěch na nejvyšší úrovni

Tituly a kvalifikační pravidla  
v prezidentském týmu

# Globální lídr

## Dosáhli jste nejvyšší úrovně v plánu odměn pro brand partnery

Kromě odměn si můžete užívat i skutečnost, že jste se stali úspěšným lídrem a změnili jste životy tisícům lidí. Díky tomu jste ambasadorem Oriflame, vzorem a inspirací pro lídry Oriflame na celém světě.

Jako člen prezidentského týmu se stáváte jedním z nejúspěšnějších lídrů a vaše znalosti a zkušenosti mají pro společnost velký význam. Prezident direktori úzce spolupracují s managementem Oriflame, jsou součástí strategických diskusí a dávají vedení společnosti důležitou zpětnou vazbu.

K dosažení nejvyšších titulů v Plánu odměn pro brand partnery je potřeba nadále využívat své dovednosti, znalosti a zkušenosti k rozvíjení diamantových nohou a executive nohou ve vaší síti. Diamantová noha je noha s brand partnerem na jakékoli úrovni se šesti nebo více 23% odtrženými skupinami. Executive noha je noha s brand partnerem na jakékoli úrovni s dvanácti nebo více 23% odtrženými skupinami.

## Výdělky v prezidentském týmu

V prezidentském týmu získáváte osobní slevu, týmový bonus, direktorské bonusy a finanční odměny. Většinu vašich zisků budou pravděpodobně tvořit direktorské bonusy.

### Prezident direktor

#### Kvalifikační kritéria:

Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 9 zlatých nohou\*\*\* a 3 diamantové nohy\*\*\*\* ve 4 z 9 kampaní.

#### Získáte:

- Finanční odměnu 100 000 €\*.
- Pozvání na zahraniční Zlatou, Diamantovou a Executive konferenci
- Auto
- Direktorské bonusy\*\*

### Senior prezident direktor

#### Kvalifikační kritéria:

Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 6 zlatých nohou\*\*\* a 6 diamantových nohou\*\*\*\* ve 4 z 9 kampaní.

#### Získáte:

- Finanční odměnu 200 000 €\*.
- Pozvání na zahraniční Zlatou, Diamantovou a Executive konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

### Zlatý prezident direktor

#### Kvalifikační kritéria:

Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 3 zlaté nohy\*\*\* a 9 diamantových nohou\*\*\*\* ve 4 z 9 kampaní.

#### Získáte:

- Finanční odměnu 300 000 €\*.
- Pozvání na zahraniční Zlatou, Diamantovou a Executive konferenci
- Auto
- Direktorské bonusy\*\*

### Safírový prezident direktor

#### Kvalifikační kritéria:

Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 12 diamantových nohou\*\*\*\* ve 4 z 9 kampaní.

#### Získáte:

- Finanční odměnu 400 000 €\*.
- Pozvání na zahraniční Zlatou, Diamantovou a Executive konferenci
- Auto
- Direktorské bonusy\*\*

### Diamantový prezident direktor

#### Kvalifikační kritéria:

Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 6 diamantových nohou\*\*\*\* a 6 executive nohou\*\*\*\*\* ve 4 z 9 kampaní.

#### Získáte:

- Finanční odměnu 1 000 000 €\*.
- Pozvání na zahraniční Zlatou, Diamantovou a Executive konferenci
- Direktorské bonusy\*\*

\*Finanční odměna je odměna za dosažení nového titulu, vyplacená ve dvou částech. První část získáte, když se kvalifikujete na titul ve 4 z 9 kampaní. Druhou část získáte, když se requalifikujete na stejný (nebo vyšší) titul znovu ve 4 z 9 kampaní.

\*\*Direktorské bonusy nezávisí na vašem dosaženém titulu. Určuje je počet 23% odtržených skupin ve vaší 1. linii. Přečtěte si více na stranách 46-49, 62-63, 76-77 a 102-107.

\*\*\*Zlatá noha je noha s brand partnerem na jakékoli úrovni se dvěma nebo více odtrženými 23% skupinami.

\*\*\*\*Diamantová noha je noha s brand partnerem na jakékoli úrovni se šesti nebo více 23% odtrženými skupinami.

\*\*\*\*\*Executive noha je noha s brand partnerem na jakékoli úrovni s dvanácti nebo více 23% odtrženými skupinami.





## Výhody prezidentského týmu

Pět titulů v prezidentském týmu vás kvalifikuje na jednorázovou finanční odměnu od 100 000 € do 1 000 000 €.

Pokud dosáhnete každého titulu v prezidentském týmu, získáte v jednorázových odměnách celkem 2 000 000 €.

### Na co se mimo jiné můžete těšit:

- Jednorázové finanční odměny - od 100 000 € do 1 000 000 €\*  
- za dosažení každého nového titulu v prezidentském týmu.  
Celková výše finančních odměn za dosažení všech titulů v prezidentském týmu je až 2 000 000 €.
- Kvalifikujete se a získáte čtyři vstupenky na zahraniční Executive konferenci v exotické destinaci. Předchozí konference se konaly například v Japonsku, v Omanu, v Bangkoku, Kambodži a na Mauriciu.
- Získáte čtyři vstupenky na výroční zahraniční Diamantovou konferenci.
- Získáte dvě vstupenky na výroční zahraniční Zlatou konferenci.
- Kvalifikace na automobilový program při dosažení titulů prezident direktor, zlatý prezident direktor a safírový prezident direktor.

\*Platí speciální pravidla





# Tři klíčové aktivity úspěšného prezidenta direktora

**1** Rozvíjejte nové diamantové direktory

**2** Ved'te ostatní lídry

**3** Bud'te vzorem a ambasadorem

**1**

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO PREZIDENTA DIREKTORA

## Rozvíjejte nové diamantové direktory

Abyste posílili svou pozici, pokračovali v růstu a dosahovali dalších titulů v prezidentském týmu, měli byste se nyní soustředit na rozvoj nových diamantových direktorů na všech úrovních ve vaší síti.



### Specifické aktivity:

- ✓ Identifikujte lídry s vysokým potenciálem kdekoli ve vaší síti a inspirujte je, aby dosáhli diamantových a executive direktorských titulů.
- ✓ Organizujte obchodní plánovací schůzky (BPS) s lídry s vysokým potenciálem a pomozte jim dosáhnout diamantových a executive titulů. Sledujte jejich pokroky a ved'te je k úspěchu.
- ✓ Účastněte se klíčových obchodních aktivit svých lídrů s vysokým potenciálem a využijte své znalosti, dovednosti a zkušenosti, abyste jim pomohli neustále se zlepšovat.



## 2

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO PREZIDENTA DIREKTORA

**Ved'te ostatní lídry**

- ✓ Plánujte a organizujte akce pro celou svoji síť:
  - Obchodní akce s informacemi o produktových novinkách, nabídkách, aplikacích, konferencích a školeních.
  - Zábavné motivační akce a aktivity podporující týmového ducha.
- ✓ Plánujte a organizujte školení pro celou svoji síť.
  - Soustavně podporujte a rozvíjejte lídry ve vaší síti - pravidelně organizujte obchodní plánovací schůzky (BPS neboli Business Planning Session), školte direktory a sledujte jejich pokroky.
- ✓ Plánujte a organizujte školení pro celou svoji síť.

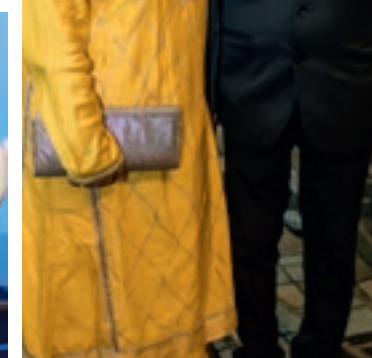
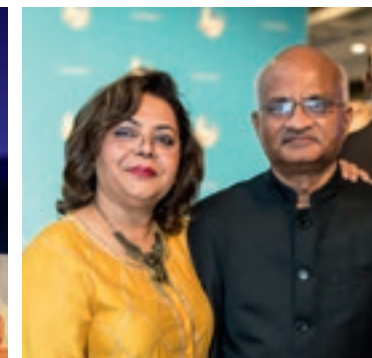


## 3

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO PREZIDENTA DIREKTORA

**Bud'te vzorem a ambasadorem**

- ✓ Neustále sdílejte své zkušenosti s Oriflame, abyste do své sítě přiváděli nové brand partnery.
- ✓ Aktivujte celou svou síť sdílením novinek o společnosti, organizováním školení a udržováním aktuálních informací na sociálních sítích.
- ✓ Pokračujte v rozvíjení nových lídrů tím, že budete organizovat školení, na kterých budete sledovat a oceňovat jejich úspěchy.







Světová rada lídrů 2022



Světová rada lídrů 2019



## Světová rada lídrů

Světová rada lídrů je exkluzivní skupina nejúspěšnějších nezávislých lídrů Oriflame z celého světa – lídrů, kteří díky svým dovednostem a důslednosti dosáhli vrcholu v Oriflame. Světová rada lídrů se mění každý rok a sestává z lídrů s globálně nejvyšším hodnocením.





## Síň slávy

Všichni členové Světové rady lídrů jsou součástí Síň slávy Oriflame. Na pódiu jsou oceněni za své úspěchy a jejich jména a fotografie najdete i na stěně v globální kanceláři ve Stockholmu.

Síň slávy Oriflame je důležitým zdrojem inspirace pro nás všechny - pro brand partnery a lídry Oriflame, pro vedení společnosti i pro zaměstnance.







# Knihovna plánu odměn pro brand partnery BCM

Na následujících stranách najdete  
praktické nástroje a přehledy,  
které vám pomohou při vaší práci.

Tvrzení a příklady jakýchkoli výdělků uvedených v tomto dokumentu slouží pouze pro ilustrační účely. Oriflame nezaručuje žádné konkrétní výdělky. Reálné finanční výsledky se mohou u jednotlivých brand partnerů lišit a závisí na obchodních dovednostech, zkušenostech, individuální kapacitě, úsilí a investovaném času každého brand partnera. Výdělky mohou mít odchylky v rámci různých trhů kvůli specifickým a pravidlům lokálního marketingu. Kompletní informace o lokálních příjmech modelu odměňování brand partnerů platného na určitém trhu naleznete v lokálních Všeobecných obchodních podmínkách a programech platných na daném trhu.



# Čtyři způsoby výdělků s Oriflame

Pro účely těchto příkladů platí:  
1 bod (BO) = 10 Kč obchodního obrátu (OO)



ZAČÁTEK

## Osobní sleva

Jako brand partner se stáváte součástí komunity Oriflame. Získáte informace o našich produktech a světě krásy a můžete využít své odborné znalosti k doporučování produktů rodině, přátelům, kolegům a známým.

Jako brand partner získáte 23% osobní slevu při nákupu výrobků pro sebe a svou rodinu.

### Příklad osobní slevy:

Prodáte jeden Parfém All or Nothing. Kolik vyděláte?



**Katalogová cena:**  
1700 Kč

**Osobní sleva:** 1700  
x 23 % = 392 Kč

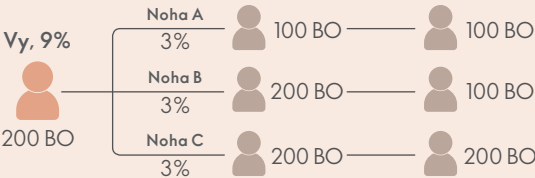


SPONZOROVÁNÍ

## Týmový bonus\*

Můžete si vydělat 3% -23% týmový bonus z objednávek vaší osobní skupiny. Vždy získáte vyšší částku při srovnání bonusu za doporučení z čisté hodnoty objednávky vašich přímo sponzorovaných brand partnerů a zákazníků (z vaší 1. linie) a týmového bonusu ve výši 3 % - 23 % z celkového obchodního obrátu celé skupiny. Bonus za doporučení z vaší první linie zajišťuje silné a předvídatelné příjmy z registrování a aktivování nových zákazníků a brand partnerů na začátku. Když váš tým začne růst do hloubky, můžete místo toho získat týmový bonus ve výši 3 % - 23 % z obchodního obrátu celé vaší skupiny.

### Příklad týmového bonusu:



**Váš bonus za doporučení bude:**  
 $10\% \times 1\,000 + 10\% \times 2\,000 + 10\% \times 2\,000 = 500 \text{ Kč}$   
**Celkový počet bodů:**  
 $200 \text{ (vy)} + 200 \text{ (noha A)} + 300 \text{ (noha B)} + 400 \text{ (noha C)} = 1\,100 \text{ BO.}$   
**Vaše úroveň slevy z obrátu je 9 %**  
**Váš týmový bonus ze skupinových objednávek by byl:**  
 $(9-3) \% \times 2\,000 + (9-3) \% \times 3\,000 + (9-3) \% \times 4\,000 = 120 + 180 + 240 = 540 \text{ Kč}$   
**Váš výdělek z týmového bonusu je vyšší částka 540 Kč**  
(540 Kč > 500 Kč)

### Převodní tabulka bodů

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



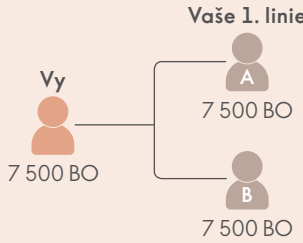
ROZVOJ LÍDRŮ

## Direktorský bonus

Když budete své brand partnery školit, koučovat, motivovat a rozvíjet, můžete jim pomoci dosáhnout 23% týmový bonus. V ten moment se mohou stát odtrženou 23% skupinou a vy můžete začít získávat direktorské bonusy z jejich obchodního obrátu.

### Příklad direktorského bonusu:

Ve své 1. linii jste vytvořili dvě 23% odtržené skupiny. Vy i vaše dvě 23% odtržené skupiny jste dosáhli 7500 BO a vy na základě těchto výsledků získáte 6% Oriflame bonus.



**6% Oriflame bonus:**  
 $6 \% \times (2 \times 7\,500) = 9\,000 \text{ Kč}$



DOSAŽENÍ NOVÝCH TITULŮ

## Finanční odměny

Jednorázovou finanční odměnu získáte vždy, když se kvalifikujete na nový titul, počínaje titulem direktor. V jednotlivých kapitolách najdete podrobné informace o kvalifikaci na tituly v rámci týmů; na straně 128 najdete přehled titulů a kvalifikačních podmínek.

### Příklad finanční odměny:

Poprvé jste dosáhli titulu direktor splněním kvalifikačních kritérií:

Alespoň 7500 BO v osobní skupině nebo jedna 23% odtržená skupina v 1. linii a alespoň 3000 BO v osobní skupině ve 4 z 9 kampaní.

Získáte první polovinu finanční odměny ve výši 500 €.

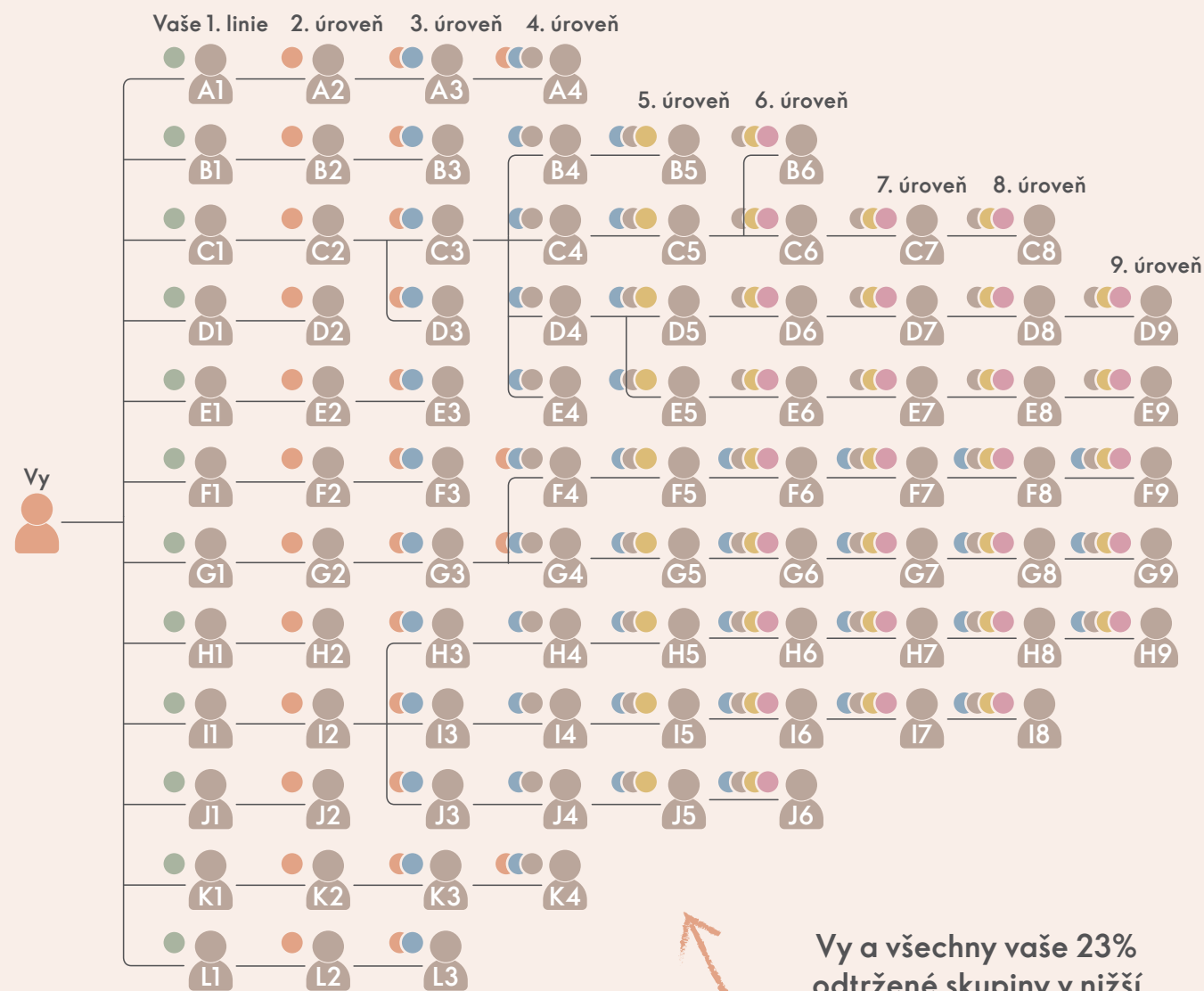
Splňte opět kritéria na titul ve 4 z 9 kampaní a získejte druhou polovinu finanční odměny ve výši 500 €.



# Přehled bonusů

| Bonus                          | Počet 23% odtržených skupin v první linii | Výdělek z                                                                                                                                                  | Počet BO                                                                                                                                                                                                | Minimální garance                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6%<br>Oriflame bonus           | 1                                         | 6% z obchodního obratu<br>23% odtržených skupin ve vaší 1. linii.                                                                                          | Nejméně 200 BO z osobního prodeje, z toho minimálně 100 osobních bodů a zbývajících 100 bodů z osobních objednávek nebo od vašich zákazníků z 1. linie, a nejméně 3000 BO v osobní skupině.             | Abyste získali plný 6% Oriflame bonus, musíte mít alespoň 7500 skupinových BO. Pokud jich budete mít méně, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 6% Oriflame bonus.                                                       |
| 2%<br>Zlatý bonus              | 2                                         | 2% z obchodního obratu 23% odtržených skupin ve 2. úrovni a nižších (končí u 1. linie dalšího brand partnera kvalifikovaného na Zlatý bonus).              | Nejméně 200 BO z osobního prodeje, z toho minimálně 100 osobních bodů a zbývajících 100 bodů z osobních objednávek nebo od vašich zákazníků z 1. linie, a nejméně 3000 BO v osobní skupině.             | Abyste získali plný 2% Zlatý bonus, musí mít vaše odtržené 23% skupiny ve vaší 1. linii alespoň 7500 BO. Pokud je ve skupině méně bodů, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 2% Zlatý bonus.                             |
| 0.5%<br>Safírový bonus         | 4                                         | 0,5% z obchodního obratu 23% odtržených skupin ve 3. úrovni a nižších (končí u 2. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Safírový bonus).        | Nejméně 200 BO z osobního prodeje, z toho minimálně 100 osobních bodů a zbývajících 100 bodů z osobních objednávek nebo od vašich zákazníků z 1. linie, a nejméně 3000 BO v osobní skupině.             | Abyste získali plný 0,5% Safírový bonus, musí mít vaše odtržené 23% skupiny ve vaší 2. úrovni alespoň 7500 BO. Pokud je ve skupině méně bodů, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 0,5 % Safírový bonus.                 |
| 0,25%<br>Diamantový bonus      | 6                                         | 0,25% z obchodního obratu 23% odtržených skupin ve 4. úrovni a nižších (končí u 3. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Diamantový bonus).     | Nejméně 200 BO z osobního prodeje, z toho minimálně 100 osobních bodů a zbývajících 100 bodů z osobních objednávek nebo od vašich zákazníků z 1. linie. Minimální počet BO v osobní skupině není určen. | Abyste získali plný 0,5% Diamantový bonus, musí mít vaše odtržené 23% skupiny ve vaší 3. úrovni alespoň 7500 BO. Pokud je ve skupině méně bodů, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 0,5 % Diamantový bonus.             |
| 0,125%<br>Dvoudiamantový bonus | 10                                        | 0,125% z obchodního obratu 23% odtržených skupin v 5. úrovni a nižších (končí u 4. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Dvoudiamantový bonus). | Nejméně 200 BO z osobního prodeje, z toho minimálně 100 osobních bodů a zbývajících 100 bodů z osobních objednávek nebo od vašich zákazníků z 1. linie. Minimální počet BO v osobní skupině není určen. | Abyste získali plný 0,125% Dvoudiamantový bonus, musí mít vaše odtržené 23% skupiny ve vaší 4. úrovni alespoň 7500 BO. Pokud je ve skupině méně bodů, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 0,125 % Dvoudiamantový bonus. |
| 0,0625%<br>Executive bonus     | 12                                        | 0,0625% z obchodního obratu 23% odtržených skupin v 6. úrovni a nižších (končí u 5. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Executive bonus).     | Nejméně 200 BO z osobního prodeje, z toho minimálně 100 osobních bodů a zbývajících 100 bodů z osobních objednávek nebo od vašich zákazníků z 1. linie. Minimální počet BO v osobní skupině není určen. | Abyste získali plný 0,0625% Executive bonus, musí mít vaše odtržené 23% skupiny ve vaší 5. úrovni alespoň 7500 BO. Pokud je ve skupině méně bodů, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na 0,0625% Executive bonus.          |





Vy a všechny vaše 23%  
odtržené skupiny v nižší  
linii máte 7500 BO.



# Výpočet directorských bonusů

| Bonus                       | Počet 23% odtržených skupin v první linii | Výdělek z                                                                                                                   |
|-----------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6% Oriflame bonus           | 1                                         | 23% odtržená skupina z 1. linie                                                                                             |
| 2% Zlatý bonus              | 2                                         | 23% odtržené skupiny z 2. úrovně a nižší, končí u 1. linie dalšího brand partnera kvalifikovaného na Zlatý bonus            |
| 0,5% Safírový bonus         | 4                                         | 23% odtržené skupiny z 3. úrovně a nižší, končí u 2. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Safírový bonus        |
| 0,25% Diamantový bonus      | 6                                         | 23% odtržené skupiny z 4. úrovně a nižší, končí u 3. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Diamantový bonus      |
| 0,125% Dvoudiamantový bonus | 10                                        | 23% odtržených skupin z 5. úrovně a nižší, končí u 4. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Dvoudiamantový bonus |
| 0,0625% Executive bonus     | 12                                        | 23% odtržených skupin z 6. úrovně a nižší, končí u 5. úrovně dalšího brand partnera kvalifikovaného na Executive bonus      |

Pokud budete mít síť vlevo, jak vysoké budou vaše výdělků z bonusů?

- 6% Oriflame bonus**  
1. linie: Výdělek z A1 – L1,  $6\% \times (12 \times 75\,000) = 54\,000$  Kč
- 2% Zlatý bonus**  
2. úroveň: Výdělek z A2 – L2,  $2\% \times (12 \times 75\,000) = 18\,000$  Kč  
3. úroveň: Výdělek z A3 – L3,  $2\% \times (12 \times 75\,000) = 18\,000$  Kč  
4. úroveň: Výdělek z A4, F4, G4 a K4,  $2\% \times (4 \times 75\,000) = 6\,000$  Kč  
Celkem:  $18\,000 + 18\,000 + 6\,000 = 42\,000$  Kč

- 0,5% Safírový bonus**  
3. úroveň: Výdělek z A3 – L3,  $(12 \times 75\,000) \times 0,5\% = 4\,500$  Kč  
4. úroveň: Výdělek z A4 – K4,  $(11 \times 75\,000) \times 0,5\% = 4\,120$  Kč  
5. úroveň: Výdělek z B5 – J5,  $(9 \times 75\,000) \times 0,5\% = 3\,370$  Kč  
6. úroveň: Výdělek z F6 – J6,  $(5 \times 75\,000) \times 0,5\% = 1\,870$  Kč  
7. úroveň: Výdělek z F7 – I7,  $(4 \times 75\,000) \times 0,5\% = 1\,500$  Kč  
8. úroveň: Výdělek z F8 – I8,  $(4 \times 75\,000) \times 0,5\% = 1\,500$  Kč  
9. úroveň: Výdělek z F9 – H9,  $(3 \times 75\,000) \times 0,5\% = 1\,120$  Kč  
Celkem:  $4\,500 + 4\,120 + 3\,370 + 1\,870 + 1\,500 + 1\,500 + 1\,120 = 17\,980$  Kč
- 0,25% Diamantový bonus**  
Výdělek ze všech lidí na vaší 4.-9 úrovni, protože se nikdo pod vámi nekvalifikoval na 0,25% Diamantový bonus.  
Celkem:  $(48 \times 75\,000) \times 0,25\% = 9\,000$  Kč
- 0,125% Dvoudiamantový bonus**  
Výdělek ze všech lidí na vaší 5.-9 úrovni, protože se nikdo pod vámi nekvalifikoval na the 0,125% Dvoudiamantový bonus  
Celkem:  $37 \times 75\,000 \times 0,125\% = 3\,470$  Kč
- 0,0625% Executive bonus**  
Výdělek ze všech lidí na vaší 6.-9 úrovni, protože se nikdo pod vámi nekvalifikoval na the 0,0625% Executive bonus.  
Celkem:  $(28 \times 75\,000) \times 0,0625\% = 1\,310$  Kč

**Váš celkový zisk z bonusů:**  
 $54\,000 + 42\,000 + 17\,980 + 9\,000 + 3\,470 + 1\,310 = 127\,760$  Kč



# Minimální garance a direktorské bonusy

## Direktorské bonusy jsou odměnou za rozvoj lídrů ve vaší síti.

Pokud brand partner kvalifikovaný na bonus nedosáhne minimálního počtu bodů potřebných na kvalifikaci na plný bonus, část tohoto bonusu se přesune výše dalšímu brand partnerovi kvalifikovanému na tentýž bonus. Tomuto procesu se říká minimální garance.

Minimální garance je záruka, že každý brand partner Oriflame obdrží spravedlivou odměnu za své úsilí při sponzorování dalších brand partnerů a rozvíjení nových lídrů. Minimální garance pomáhá vyhnout se situacím, kdy brand partner ve vaší síti, který nemá 7500 BO v osobní skupině profituje z vaší práce na rozvoji lídrů na nižších úrovních sítě.

## Jak funguje minimální garance

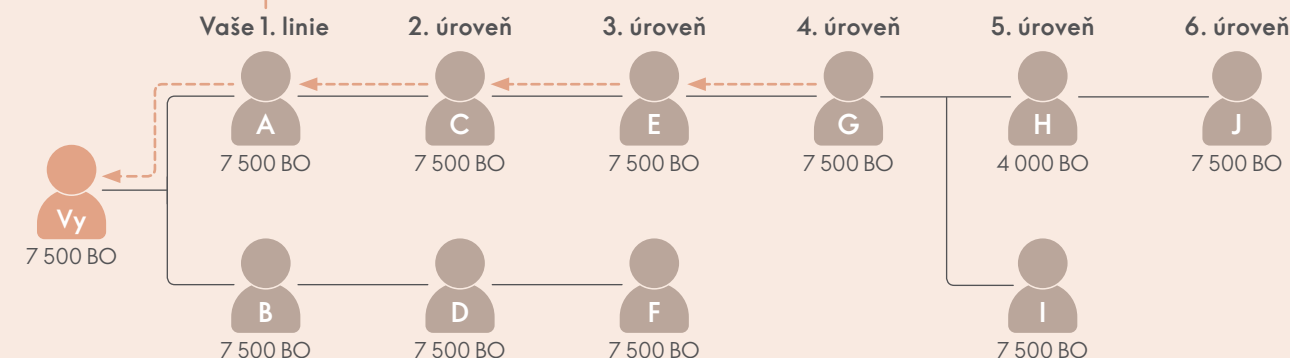
Minimální garance se vztahuje na vaši osobní skupinu nebo na konkrétní úroveň ve vaší síti, v závislosti na bonusu. Podrobnosti o tom, na jakou úroveň se vztahuje minimální garance u každého bonusu, najdete na straně 107. Pro získání plného bonusu musí mít kvalifikovaný brand partner minimálně 7500 bodů buď ve své osobní skupině, nebo v každé odtržené 23% skupině na dané úrovni. Pokud kvalifikovaný brand partner nesplní požadavek na počet bodů, část bonusu postoupí dalšímu kvalifikovanému brand partnerovi.

### Minimální garance:

K získání 2% Zlatého bonusu musí mít vaše odtržené 23% skupiny v 1. linii alespoň 7500 BO, abyste získali plný 2% Zlatý bonus z jejich nižších linií.

2% Zlatý bonus si  
vyděláte z vaší 2. úrovně  
a nižších úrovní

Pro účely následujících  
příkladů platí:  
1 BO = 10 Kč OO



## Příklad: Minimální garance a 2% Zlatý bonus

Na síti výše si vysvětlíme váš výdělek z 2% Zlatého bonusu. Nezapomeňte, že 2% Zlatý bonus získáte z odtržených 23% skupin na vaší 2. úrovni a nižších úrovních, konče 4. úrovní dalšího brand partnera kvalifikovaného na 2% Zlatý bonus.

1. Vy získáte 2% Zlatý bonus ze skupin C, D, E, F, G, H a I. Nezápomeňte, že 2% Zlatý bonus získáte z odtržených 23% skupin na vaší 2. úrovni a nižších úrovních, konče 4. úrovní dalšího brand partnera kvalifikovaného na 2% Zlatý bonus.
2. Skupiny C, D, E, F, G, H a I mají celkem 49 000 BO.

3. Váš výdělek z 2% Zlatého bonusu bude  $49\,000 \times 10 \times 2\% = 9\,800$  Kč

To však není vše. Jak vidíte, brand partner H nedosáhl 7500 BO, to znamená, že minimální garance bude uplatněna ve váš prospěch.

### Minimální garance:

V případě 2% Zlatého bonusu platí minimální garance pro první linii brand partnera kvalifikovaného na bonus. Brand partner G je první kvalifikovaný na 2% Zlatý bonus ve vaší nižší linii a první linii brand partnera G tvoří brand partneri H a I. Jelikož skupiny ve vaší 1. linii (A a B) mají 7500 BO, vyděláte si plný 2% Zlatý bonus.

Ale pozor - brand partner H nesplnil požadavek na počet bodů. Podívejme se tedy, jak vám minimální garance vykompenzuje to, že brand partner G nedokázal podpořit brand partnera H, aby dosáhl 7500 BO.

1. Výdělek 2% Zlatého bonusu brand partnera G z brand partnera J je 1500 Kč ( $2\% \times 75\,000 = 1\,500$  Kč).
2. Plán odměn vám garantuje, že vyděláte stejnou částku (1 500 Kč) z brand partnera H. Ale váš skutečný výdělek z brand partnera H je 800 Kč ( $1\,500 - 800$ ) což znamená, že vám chybí 700 Kč.
3. 700 Kč bude odebráno z výdělku brand partnera G a přesunuto vám, aby bylo garantováno, že si vyděláte plný 2% Zlatý bonus.

Váš celkový výdělek z 2% Zlatého bonusu:  
 $49\,000 \times 10 \times 2\% = 9\,800 + 700 \text{ Kč} = 10\,500 \text{ Kč}$



# Nástroje Oriflame

Vytvořili jsme pro vás speciální nástroje, které vám pomohou doporučovat a prodávat produkty a rozvíjet vaše podnikání.

## Prodejní nástroje



- 1 Online materiály na sociální media**  
Na našich stránkách najdete obrázky a texty pro sdílení na sociálních médiích.
- 2 Digitální diagnostika pleti**  
Získejte doporučení pro váš osobní rituál Novage+ za méně než 2 minuty. Stačí zodpovědět několik jednoduchých otázek o vaší pleti, podnebí a vašich preferencích v oblasti pleťové péče.
- 3 Online materiály o péči o pleť**  
Prezentace o produktech, registrování a nabízení produktů péče o pleť
- 4 Prezentace péče o pleť**  
Prezentační materiál na pořádání kosmetických školení, registrování a prodej produktů péče o pleť.
- 5 Prezentace Wellosophy**  
Prezentační materiál vhodný k pořádání školení o produktech Wellosophy, registrování a prodej produktů Wellosophy.
- 6 Wellosophy průvodce**  
Průvodce Wellosophy produkty a rutinami.
- 7 Katalog Oriflame**  
V katalogu naleznete nové produkty a skvělé nabídky.
- 8 eKatalog**  
Sdílejte eKatalog s ostatními, aby si přidali produkty do košíku nebo se registrovali jako zákazníci či brand partneři.
- 9 Wellness klub**  
Komunita, která se setkává jednou týdně, aby se učila, sdílela a účastnila dvanáctitýdenního programu na zlepšení zdraví a životního stylu.

## Registrační nástroje



- 10 Video o příležitosti Oriflame**  
Videa na prospekting, která upozorňují na možnost stát se brand partnerem Oriflame.
- 11 Prezentace příležitosti Oriflame**  
Pomůže vám přehledně a inspirativně představit příležitost Oriflame.
- 12 Perfektní začátek - Vašich prvních 90 dní v Oriflame**  
Průvodce krok za krokem, jak začít jako nezávislý brand partner Oriflame.

## Obchodní nástroje



- 13 Můj účet**  
Spravujte své podnikání, získejte nejnovější zprávy a informace o programech a objednávkách a registrujte nové brand partnery a zákazníky.
- 14 Aplikace Oriflame**  
Získejte informace o produktech, podávejte a sledujte objednávky.
- 15 Aplikace Business**  
Rozvíjení a správa vašeho podnikání v reálném čase. Najdete zde základní obchodní ukazatele svého podnikání.

Poznámka: Nástroje se mohou lišit v závislosti na místních trzích.

# Hrajeme podle pravidel

Pokud jste brand partnerem Oriflame, vztahuje se na vás Etický kodex a Pravidla chování. Spolu s našimi dalšími pravidly a zásadami vytvářejí rámec, který vás vede k tomu, abyste ve svém podnikání činili správná rozhodnutí s vysokou úrovní čestnosti a silným citem pro etiku a morálku. Všichni bychom proto měli za dodržování Kodexu a Pravidel cítit společnou odpovědnost.

Pokud jste někdy zažili nebo se setkali s chováním, které ohrožuje náš Kodex nebo Pravidla, prosíme dejte nám vědět a pomozte

nám tak dát vše do pořádku. Kromě našeho Kodexu, Pravidel a další firemní politiky musíte vždy jednat v souladu s platnými zákony. Ještě více než kdykoliv předtím jsme oddáni naší misi: umožňovat lidem plnit si sny, jít po naplňující cestě, cestovat, těšit se z našich produktů a vypadat skvěle. Náš podnikatelský duch nám pomáhá být dobří ve všem, co děláme a vždy usilovat o dokonalost. Všichni jsme součástí celosvětové komunity Oriflame a když budeme spolupracovat a podporovat se navzájem, dosáhneme naší vize být #1 na kosmetickém trhu přímého prodeje.





# Zásady jednání Oriflame

## Etický kodex a pravidla chování

**Je velmi důležité seznámit se s dále uvedeným Etickým kodexem Oriflame (dále jen „Kodex“) a Pravidly chování (dále jen „Pravidla“), neboť tyto dokumenty tvoří nedílnou součást smluvních podmínek Přihlášky pro brand partnera Oriflame.**

Brand partner Oriflame musí vystupovat v souladu s Kodexem a Pravidly a jejich veškerými dodatky, které jsou zveřejňovány v Literatuře Oriflame či jinak sdělovány Brand partnerům.

Oriflame si vyhrazuje právo ukončit kdykoliv a s okamžitou účinností členství kteréhokoliv Brand partnera, který uvedl nepravdivé údaje v Přihlášce nebo se nechová v souladu s Kodexem či Pravidly. Brand partner, kterému bylo ukončeno členství, ztrácí veškerá práva a privilegia spojená s členstvím, včetně vlastní sítě. Kodex a Pravidla byly přijaty s cílem zajistit udržení shodného vysokého standardu jednání všech Brand partnerů. V souladu s etickými standardy Oriflame se od Brand partnerů Oriflame očekává a vyžaduje, aby jejich jednání bylo v souladu s veškerými právními předpisy země, kde působí, a to i v případě, že některé závazky nejsou stanoveny v Kodexu nebo Pravidlech.



## Etický kodex Oriflame

**Jako Brand partner Oriflame se zavazují provádět svoji obchodní činnost podle následujících pravidel:**

- 1 Budu dodržovat Pravidla, budu plně respektovat celý obsah Zásad jednání a budu jednat v souladu s etickým a morálním vyzněním těchto Zásad i v případě, že konkrétní situace není v těchto Zásadách doslovně popsána.
- 2 Mou prvořadou zásadou při mé obchodní činnosti Brand partnera Oriflame bude slušné a správné chování v rámci všech jednání s jakýmkoliv osobami.
- 3 Své zákazníky a brand partnery budu seznamovat s výrobky Oriflame, obchodní příležitostmi Oriflame, školeními a dalšími výhodami čestným a pravdivým způsobem. Budu zveřejňovat pouze taková tvrzení vztahující se k produktům, výdělkům a dalším příležitostem, která jsou v souladu s Literaturou Oriflame, ať už písemnou, či verbální formou.
- 4 Při poskytování poradenských služeb svým zákazníkům a při vyřizování jejich objednávek budu jednat zdvořile a bezodkladně, stejně jako při vyřizování reklamací. Při výměně výrobku se budu řídit postupem popsaným v Literatuře Oriflame.
- 5 Ztotožním se se stanovenými povinnostmi Brand partnera Oriflame (sponzora a direktora, pokud postoupím na tyto vyšší úrovně odpovědnosti) a budu jednat v souladu s nimi; budu se jimi plně řídit, přesně podle jejich znění dle Literatury Oriflame.
- 6 Budu jednat tak, aby mé chování odráželo výhradně ty nejvyšší standardy integrity, upřímnosti a zodpovědnosti.
- 7 V žádném případě nikdy nevyužiji obchodní síť Oriflame k prodeji produktů nebo poskytování služeb, které nebyly schváleny Oriflame. Budu respektovat systém přímého prodeje a distribuce, proto nebudu prodej realizovat přes jakoukoliv formu kamenného obchodu.
- 8 Budu respektovat zákony a právní řád České republiky a v případě potřeby i dalších zemí, ve kterých podnikám.
- 9 Rozumím tomu, že dodržování tohoto Kodexu a Pravidel chování je podmínkou mého členství v Oriflame.

## ZÁSADY JEDNÁNÍ

Pravidla  
chování  
Oriflame

## 1. Definice

- A. "Brand partner" v tomto dokumentu vymezuje pojem Nezávislého brand partnera, bez ohledu na titul či dosaženou úroveň (včetně manažerů, direktorů a vyšších titulů).
- B. "Můj online obchod" označuje webové stránky navržené, zveřejněné a spravované Oriflame na vybraných trzích ve prospěch Brand partnera.
- C. "Oriflame" v tomto dokumentu znamená ORIFLAME CZECH REPUBLIC, spol. s r. o., pokud není uvedeno jinak.
- D. "Sponzorská linie" zahrnuje Brand partnera, jeho sponzora atd. a končí u Oriflame.
- E. "Osobní skupina" zahrnuje všechny Brand partnery sponzorované přímo i nepřímo Brand partnerem, ale nezahrnuje 23% Brand partnery s jejich skupinami.
- F. "Skupina" zahrnuje všechny Brand partnery včetně 23% Brand partnerů s jejich skupinami (downline).
- G. "Literaturou Oriflame" se rozumí Plán odměn pro Brand Partnery (obsahující tuto Příručku zásad), Katalogy výrobků, literatura v úvodním balíčku Oriflame, obchodní zprávy a veškeré další informace vytištěné nebo zveřejněné na oficiálních internetových stránkách Oriflame.
- H. "Sponzorem" se rozumí stávající Brand partner Oriflame, který registruje do Oriflame nové Brand partnery, seznamuje je s poradenskou činností Oriflame a školí je a podporuje v jejich práci.

**Pojmy, které začínají velkým písmenem a nejsou vymezeny zde, budou mít stejný význam jako v předchozích částech Plánu odměn pro brand partnery.**

## 2. Členství

- 2.1 K tomu, aby se žadatel stal Brand partnerem Oriflame, musí být zaregistrován již stávajícím Brand partnerem Oriflame. Za určitých okolností může Oriflame přiřadit Brand partnera k jakékoliv Skupině.
- 2.2 Jednotlivec může mít jen jedno členství v Oriflame, ať už přímo nebo nepřímo. Nepřímé členství je členství prostřednictvím např. podílu ve společnosti, která je registrovaná jako Brand partner Oriflame.
- 2.3 Oriflame si vyhrazuje právo odmítnout jakoukoliv žádost o přijetí nebo znovupřijetí bez udání důvodu.
- 2.4 Aby žadatel mohl působit jako Brand partner, musí dosáhnout věku 15 let (mít vlastní OP). Oriflame může podle vlastního uvážení schválit jiné žadatele na základě písemného souhlasu jejich zákonných zástupců.
- 2.5 Členství může být uděleno pouze fyzickým osobám nebo společností s ručením omezeným nebo partnerským pářím, kde jsou stranami buď manželé, nebo rodič a dítě/děti v rámci procesu převodu podnikání schváleného společností Oriflame. Právníká osoba musí uvést jméno osoby oprávněné jednat jejím jménem, jakož i případná omezení jejího oprávnění. Partneři jsou vzájemně odpovědní a společnost Oriflame může v případě nezaplacení vymáhat veškeré poplatky po jednom z nich nebo po obou.
- 2.6 Brand partner Oriflame může odstoupit od svého členství do 30 dnů po registraci (či déle, pokud to místní legislativa umožňuje) a obdržet od Oriflame vrácení jakéhokoliv případného finančního obnosu, zaplaceného jako podmínka pro členství, jakož i pro obdržení veškerých požadovaných startovních materiálů a produktů.
- 2.7 Brand partner Oriflame se může vzdát svého členství kdykoli po uplynutí 30denní lhůty podáním písemného oznámení společnosti Oriflame. V takových případech Oriflame nemá povinnost vrátit platby uvedené výše v bodu 2.6, s výjimkou jakýchkoliv požadovaných finančních obnosů, zaplacených jako podmínka pro další členství během 30 dnů před ukončením členství.

- 2.8 Členství brand partnera Oriflame zaniká ve výroční den registrace.
- 2.9 Členství lze obnovit zaplacením ročního předplatného, které je součástí první faktury po výročí registrace.
- 2.10 Pokud se chce manžel/manželka Brand partnera Oriflame stát Brand partnerem Oriflame, musí být oba manželé sponzorováni buď společně v rámci jednoho členství (ve formě společnosti s ručením omezeným nebo partnerství), nebo samostatně pod manželem/manželkou, který/která se stal/a Brand partnerem Oriflame jako první. Pokud se manžel/manželka připojí v rámci samostatného členství, bude jakákoli peněžní odměna získaná tímto manželem/manželkou odečtena od jakékoli vyšší peněžní odměny získané manželem/manželkou, který/která se připojil/a jako první - pokud je tato peněžní odměna důsledkem ukončení členství manžela/manželky, který/která se připojil/a jako druhý/á, a to z jakéhokoli důvodu.
- 2.11 Bývalý Brand partner (či manžel/manželka bývalého Brand partnera) může požádat o obnovu členství za následujících podmínek:
  - a) uplynulo nejméně 6 měsíců od ukončení předchozího členství ze strany Brand partnera (pokud se s Oriflame nedohodnou jinak),
  - b) na nové žádosti musí být vyznačeno, že je podána za těchto okolností.
  - c) Bývalý Brand partner Oriflame může ihned požádat o opětovnou registraci jako Brand partner, bez specifikace, že je bývalým Brand partnerem Oriflame, pokud proběhlo nejméně 12 měsíců neaktivity po ukončení členství v důsledku neobnovení členství.
- 2.12 Oriflame má právo ukončit členství jakéhokoliv Brand partnera za porušení Etického kodexu a/nebo Pravidel chování.
- 2.13 Oriflame si vyhrazuje právo pozastavit členství Brand partnera až na dobu 12 měsíců s okamžitou účinností v závislosti na šetření porušování Zásad jednání.



## ZÁSADY JEDNÁNÍ

### Pokračování Pravidel chování Oriflame

#### 3. Péče o sponzorské linie

- 3.1** Brand partneři s platným členstvím se mohou zaregistrovat pod jinou Sponzorskou linii pouze v případě, že ukončí své členství a požádají o nové členství podle výše uvedeného bodu 2.11. Jestliže tak učiní, ztratí celou svou obchodní síť ve prospěch svého Sponzora.
- 3.2** Převod členství Brand partnera od jedné osoby k druhé je možný pouze ve výjimečných případech a výhradně na základě rozhodnutí Oriflame.
- 3.3** Brand partneři, kteří si přejí převést členství, tak mohou učinit, avšak převod je možný pouze na jejich nejbližší příbuzné (a pouze se souhlasem Oriflame). Je nutné zaslat Oriflame písemnou žádost o převod členství. Brand partneři, kteří převedli své členství za těchto podmínek, mohou požádat o nové členství po 6 měsících od převedení svého předchozího členství.
- 3.4** V případě úmrtí Brand partnera bude členství ukončeno do tří měsíců ode dne úmrtí za předpokladu, že nebude podána žádná žádost o převod členství v souladu s bodem 6.4. Po ukončení členství budou všechny nedořešené platby zesnulého Brand partnera Oriflame adresovány oprávněným dědicům Brand partnera Oriflame.

Oriflame si vyhrazuje právo vyžádat si jako podmínku výplaty doklady prokazující oprávnění dědice/ů.  
3.5. Převod Skupiny či části Skupiny není povolen.

#### 4. Povinnosti Brand partnera

##### Obecné povinnosti

- 4.1** Brand partneři budou jednat v souladu se všemi platnými zákony, předpisy a kodexy vztahujícími se k členství, včetně daňových zákonů a směrnic, a neučiní nic, co by mohlo uškodit jejich dobrému jménu, stejně jako jménu Oriflame.

- 4.2** Brand partneři Oriflame musí podniknout všechny příslušné kroky potřebné k zajištění ochrany všech soukromých informací poskytnutých zákazníky, potenciálními zákazníky či jinými Brand partnery Oriflame, v souladu s místními zákony vztahujícími se na soukromí a ochranu dat.

##### Závazky vůči zákazníkům

- 4.3** Brand partneři Oriflame nesmí používat zavádějící, podvodné či nefér obchodní praktiky.
- 4.4** Již od začátku kontaktu se zákazníkem se musí Brand partner Oriflame identifikovat jako Nezávislý brand partner Oriflame a vysvětlit záměr, s nímž oslovuje zákazníky. Brand partner Oriflame zajistí plnou transparentnost své identity jako Brand partner Oriflame v jakékoli relevantní komunikaci, ať už prostřednictvím e-mailu, webové stránky, stránky sociálních médií atd. Komunikace musí obsahovat jasně uvedené jméno a kontaktní informace, stejně jako informaci, že odesílatel není oficiálním zástupcem Oriflame. Před textem „Brand partner Oriflame“ musí být vždy uveden výraz „Nezávislý“ na jakékoliv reprezentaci identity, jako jsou e-mailové podpisy, vizitky, webové stránky, stránky sociálních médií a podobně.
- 4.5** Informace, které bude Brand partner Oriflame poskytovat zákazníkům, budou úplné a přesné; to zahrnuje informace o produktech a ukázky produktů, informace o ceně a případných podmínkách úvěru; platební podmínky; lhůtu na rozmyšlenou, včetně reklamační politiky; podmínky záruky; poprodejní servis; a dodací lhůty. Brand partner Oriflame poskytne zákazníkům přesné a srozumitelné odpovědi na všechny jejich otázky.
- 4.6** Pokud jde o oficiální prohlášení o účinnosti produktů, platí, že Brand partneři Oriflame budou uvádět pouze ta slovní nebo písemná prohlášení o výrobcích, která jsou autorizována společností Oriflame.

- 4.7** Pro veškerý prodej výrobků zákazníkům platí, že Brand partner Oriflame dodá nebo zpřístupní zákazníkovi formulář objednávky produktu, který: identifikuje společnost Oriflame, Brand partnera Oriflame, který provádí prodej, včetně jména, adresy a telefonního čísla, všech významných podmínek prodeje, podmínek záruky a/nebo možnosti vrácení produktů, podrobnosti a omezení nebo poprodejní servis, dobu trvání garance vrácení produktu a nápravná opatření, která má zákazník k dispozici.
- 4.8** Brand partneři Oriflame nesmějí předávat žádné zkušenosti nebo informace, které jsou použité neoprávněně, nepravdivé, zastaralé nebo jinak nepoužitelné, nesouvisející s nabídkou nebo použité jakýmkoli způsobem, který by mohl uvést zákazníka v omyl.
- 4.9** Brand partneři Oriflame nesmějí používat zavádějící srovnání. Srovnávací body musí být založeny na skutečnostech, které lze doložit. Brand partneři Oriflame nesmí nespravedlivě nebo neférově hanobit žádnou jinou společnost, firmu ani výrobek. Brand partneři Oriflame nesmějí neoprávněně zneužívat dobré vůle spojené s obchodním názvem a symbolem jiné společnosti, firmy nebo produktu.
- 4.10** Brand partneři Oriflame umožní svým zákazníkům zrušit objednávku v rámci příslušné místní lhůty na rozmyšlenou a vrátit jim peníze za vrácené zboží, které je možné prodat jako nové. Kdykoliv zákazník požaduje reklamaci výrobku v rámci Oriflame záruky nejvyšší kvality, poskytne Brand partner zákazníkovi možnost vrácení částky v plné výši či výměnu za bezvadný výrobek Oriflame, probíhá-li reklamační proces v aplikovatelné reklamační lhůtě. Zákazníkům musí být jasně sdělena lhůta na rozmyšlenou a garance spokojenosti společnosti Oriflame.

- 4.11** Brand partner Oriflame bude provádět osobní, telefonický nebo elektronický kontakt rozumným způsobem a v přiměřených hodinách, aby se vyhnul dotěrnosti. Brand partner Oriflame ukončí předváděcí nebo prodejní prezentaci na žádost spotřebitele.
- 4.12** Brand partner Oriflame bude zákazníkům poskytovat informace jasným a srozumitelným způsobem s náležitým zřetelem na principy dobré víry v komerčních transakcích a zásadami na ochranu těch, kteří nemohou v souladu s vnitrostátními právními předpisy poskytnout svůj souhlas, jako například nezletilé osoby.
- 4.13** Brand partneři Oriflame nesmí zneužívat důvěru jednotlivých spotřebitelů, musí respektovat nedostatek komerčních zkušeností spotřebitelů, a nesmí zneužít věku, nemoci, duševní nebo fyzické slabosti, důvěřivosti, nepochopení nebo nedostatek jazykových znalostí spotřebitele.
- 4.14** Brand partneři Oriflame nesmějí přimět osobu, aby nakupovala produkty na základě příslibu slevy nebo vrácení platby výměnou za to, že doporučí potenciální zákazníky Brand partnerovi Oriflame k podobným nákupům, pokud je taková sleva nebo vrácení platby podmíněna nějakou budoucí událostí.
- 4.15** Brand partneři Oriflame budou plnit zákaznické objednávky včas.

##### Závazky vůči ostatním Brand partnerům Oriflame

- 4.16** Brand partneři Oriflame nesmí přetahovat žadatele o členství od jiných Brand partnerů Oriflame, ani přetahovat či nabízet výhody Brand partnerům Oriflame v linii jiného Sponzora/Brand partnera Oriflame.

## ZÁSADY JEDNÁNÍ

### Pokračování Pravidel chování Oriflame

- 4.17** Brand partner Oriflame nesmí zkusit skutečný nebo potenciální zisk Brand partnerů Oriflame. Veškeré reprezentace výdělků a informace o prodeji musí být: (a) pravdivé, přesné a prezentované způsobem, který není falešný, klamavý nebo zavádějící, a (b) na základě zdokumentovaných a doložených skutečností na relevantním trhu. Potenciální Brand partneri Oriflame musí: (c) být informováni o tom, že skutečné příjmy a prodeje se budou u různých osob lišit a budou záviset na schopnostech daných osob, stejně jako na jejich úsilí, vynaloženém čase a dalších faktorech; d) mít dostatek informací, aby mohli rozumně odhadnout možnost výdělku.
- 4.18** Brand partner Oriflame nesmí účtovat jiným Brand partnerům nebo potenciálním Brand partnerům poplatky za jakékoli materiály /služby, které nebyly vyvinuty / schváleny společností Oriflame, s výjimkou poplatků na pokrytí výdajů přímo souvisejících s nepovinným školením nebo schůzkami pořádanými Brand partnerem Oriflame. Veškeré marketingové materiály vytvořené Brand partnery Oriflame musí být v souladu s politikou a postupy společnosti Oriflame. Brand partneri Oriflame, kteří prodávají schválené, oficiálně povolené propagační nebo školicí materiály jiným Brand partnerům Oriflame: (i) musí nabízet pouze materiály, které splňují stejné standardy, které dodržuje společnost Oriflame; (ii) nesmí po ostatních Brand partnerech Oriflame bezpodmínečně požadovat zakoupení takovýchto materiálů; (iii) musí nabízet prodejní nástroje za přiměřenou a spravedlivou cenu, bez významného zisku Brand partnerovi Oriflame, a ekvivalentní obdobnému materiálu dostupnému obecně na trhu; a (iv) nabídnout písemně možnost vrácení materiálu, která je stejná jako politika společnosti Oriflame.
- 4.19** Brand partner Oriflame bude provádět osobní, telefonický nebo elektronický kontakt s jinými Brand partnery Oriflame rozumným způsobem a v přiměřených hodinách, aby se vyhnul dotěrnosti.

- 4.20** Oriflame neukládá svým Brand partnerům žádné podmínky pro minimální nákupy, ať už v množství nebo v hodnotě. Stejně tak ani Brand partner nebude požadovat ani nutit ty, které sponzoruje, aby objednávali jeho prostřednictvím, přikazovat jakýkoliv minimální objem objednávek či objem zásob. Všichni Brand partneri mohou objednávat jakékoliv množství zboží přímo u Oriflame, přičemž poplatky závisí na objednaném objemu dodávky. Je zcela na osobní úvaze Brand partnera, zda chce zboží objednat do zásoby v závislosti na očekávaném prodeji / spotřebě. Brand partneri Oriflame nesmí vyžadovat ani podporovat další Brand partnery Oriflame v tom, aby nakupovali nepřiměřené množství zásob nebo prodejních nástrojů. Brand partner Oriflame si nesmí udržovat více zásob, než kolik by mohl rozumně očekávat, že bude prodávat nebo spotřebovávat.
- 4.21** Brand partneri Oriflame nesmějí využívat obchodní síť Oriflame pro propagaci takových materiálů, produktů nebo služeb, které nejsou oficiálně schváleny společností Oriflame a které jsou v rozporu se zásadami a postupy společnosti Oriflame.
- 4.22** Brand partneri Oriflame nesmějí systematicky lákat nebo přetahovat přímé prodejce jiné společnosti.
- 4.23** Brand partneri Oriflame nesmějí neférově hanobit jiné firmy, včetně jejich produktů, marketingového plánu či prodejů.
- 4.24** Brand partneri Oriflame nejsou s firmou Oriflame v zaměstnaneckém poměru. Při představování obchodní příležitosti Oriflame ostatním musí Brand partner jasně uvést, že vykonává nezávislou obchodní činnost a že se nejedná o nabídku zaměstnání.
- 4.25** Brand partneri Oriflame nejsou oprávněni zavazovat se ani přebírat závazky jménem Oriflame. Jsou povinni uhradit společnosti Oriflame veškeré náklady nebo škody vzniklé v důsledku nedodržení těchto pravidel.
- 4.26** Brand partner nesmí objednávat jménem jiného Brand partnera bez předchozího písemného souhlasu zastupovaného Brand partnera ve formě plné moci.

- 4.27** Při budování své Osobní skupiny Brand partneri zajistí, aby všichni jejich noví Brand partneri postupovali podle pravidel poskytování úvěru, je-li úvěr udělen.
- 4.28** Stane-li se Brand partner Sponzorem, zavazuje se zajistit školení a profesionální vedení svých osobně sponzorovaných Brand partnerů.
- 4.29** Brand partneri nesmí v souvislosti se svou činností a činnostmi Oriflame poskytovat bez předchozího písemného souhlasu Oriflame rozhovory žádným médiím, ať už televizi, rozhlasu, tištěným ani elektronickým médiím apod., ani používat žádná reklamní média (včetně internetu, virální reklamy, SMS atd.) k marketingovým či reklamním účelům bez předchozího písemného souhlasu Oriflame.
- 4.30** Brand partner Oriflame nesmí být zapojen do dialogů v sociálních médiích, které by mohly zkreslovat nebo dávat nesprávné či zavádějící informace o společnosti Oriflame, jejích produktech nebo službách, nebo které by mohly obecně vést ke ztrátě dobré pověsti Oriflame.

## 5. Další pravidla chování

- 5.1** V rámci politiky Oriflame nejsou k dispozici žádná výhradní území nebo franšizy. Žádný Brand partner Oriflame nemá pravomoc udělit, prodat, postoupit nebo převést takové území nebo franšizu. Každý Brand partner Oriflame má možnost řídit své podnikání v jakékoli oblasti země registrace.
- 5.2** Brand partner Oriflame musí respektovat, že Oriflame působí na některých trzích, ne ve všech zemích světa, a přísně dodržuje své závazky ohledně bezpečnosti výrobků, registrace produktů, dovoz a další pravidla, která se mohou vztahovat na obchodování v příslušných zemích. Oriflame nenese žádnou odpovědnost za jakékoliv škody, spory nebo nároky vyplývající z nebo související s přeshraničním obchodem, který provádějí Brand partneri Oriflame se zeměmi mimo trhy, na nichž Oriflame působí. Za veškeré takové nároky nese plnou osobní odpovědnost Brand partner Oriflame.

- 5.3** Brand partner Oriflame je nezávislý na Oriflame. Jediný titul, který lze použít v emailch, na vizitky či jiné tiskoviny Brand partnerů je „Nezávislý brand partner Oriflame“ či „Oriflame – nezávislý brand partner“, v případě kvalifikace „Nezávislý manažer Oriflame“ a „Nezávislý direktor Oriflame“.
- 5.4** Propagační materiály, webové stránky „Můj online obchod“ (PBS) Brand partnera Oriflame a jakékoliv aplikace pro sociální média poskytnuté Oriflame lze použít podle specifikace bez dalšího schválení. Je stanoveno, že Brand partneri Oriflame nesmí registrovat nebo být hostiteli webové stránky nebo stránek s názvem domény obsahující slovo „Oriflame“. Brand partneri Oriflame mohou směřovat provoz na oficiální internetové stránky Oriflame, blogy a podobně. Oriflame si vyhrazuje právo předběžně schvalovat materiál, který bude zveřejněn. Pravidla pro online přítomnost Brand partnerů Oriflame jsou dále popsána na stranách 118-119.
- 5.5** Logo, ochranné známky a název jsou majetkem Oriflame Cosmetics S.A. a Brand partner je nesmí použít v tištěných materiálech ani na internetu bez předchozího písemného souhlasu Oriflame. Pokud je takový souhlas udělen, ochranné známky a loga musí být použita přesně, jak je uvedeno ve směrnících Oriflame.
- 5.6** Žádný Brand partner nesmí jakýkoliv výrobek, na kterém je ochranná známka nebo loga Oriflame, vyrábět, nabízet či prodávat z jiného zdroje než Oriflame, pokud nemá písemný souhlas Oriflame.
- 5.7** Veškeré tiskoviny Oriflame, video, fotografie, designy, jsou chráněny autorskými právy a nikdo je nesmí bez předchozího písemného souhlasu Oriflame použít jako celek či jejich část, a to ani v tištěných materiálech, ani na internetu. Tam, kde je materiál chráněn autorskými právy použít oprávněně, je nutné, aby byl odkaz na autorská práva Oriflame uveden viditelným a jednoznačným způsobem.



ZÁSADY JEDNÁNÍ

Pokračování Pravidel chování Oriflame

- 5.8 Žádný Brand partner Oriflame nesmí distribuovat, prodávat, předvádět, nebo vystavovat produkty Oriflame v jakémkoliv prodejně, internetovém obchodě nebo na dražební platformě, jako je eBay a pod. V takových prodejnách nesmí být prodávána ani vystavována ani žádná literatura Oriflame. Zařízení, která se technicky nepočítají mezi maloobchodních prodejny, jako jsou kosmetické salony, mohou být použity jako místa k vystavení výrobků, ne však k jejich prodeji.
- 5.9 Obsah webových stránek Oriflame, jako je text, grafika, fotografie, design a programování, je chráněn autorským právem a nesmí být použit pro jakékoliv komerční využití bez předchozího písemného souhlasu společnosti Oriflame.
- 5.10 Spamování (zneužívání elektronických systémů zaslání zpráv pro posílání nevyžádaných hromadných vzkazů) je přísně zakázáno. Brand partner Oriflame omezí počet reklamních e-mailů odeslaných koncovým zákazníkům tak, aby každý jednotlivý příjemce neobdržel více než jednu zprávu týdně. Tyto zprávy nesmějí být zaslány jménem Oriflame, plná odpovědnost za obsah tedy leží na odesílateli.
- 5.11 Žádná osoba není za žádných okolností oprávněna přebalit nebo jakkoli změnit obal nebo označení produktů. Produkty Oriflame musí být prodávány výhradně v původním balení.
- 5.12 Produkty Oriflame nezpůsobují škody nebo zranění, pokud jsou používány pro stanovené účely a v souladu s poskytnutými instrukcemi. Oriflame produkty jsou opatřeny pojištěním odpovědnosti za škodu. Pojištění se vztahuje na zranění nebo poškození, které se vztahuje na vadný výrobek, nepokrývá však nedbalou či nevhodnou aplikaci ani nedbalé či nevhodné použití výrobku.
- 5.13 Oriflame si vyhrazuje právo kdykoliv odečíst jakékoliv faktury po splatnosti z jakéhokoliv týmového bonusu nebo jiného bonusu, který má být Brand partnerovi vyplacen.
- 5.14 Oriflame má právo změnit ceny a portfolio svých produktů bez přechozího upozornění. Oriflame neposkytne týmový bonus, jiný bonus ani jakoukoliv jinou kompenzaci za jakékoliv ztráty utrpěné změnou cen, portfolia nebo produktů, které nejsou na skladě.

- 5.15 Pokud Brand partner požádá o ukončení vztahu s Oriflame, Oriflame souhlasí s následujícím:  
(a) s opětovným odkupem produktů od Brand partnera. Aby Oriflame poskytl náhradu, musí být splněny všechny následující podmínky:  
- Položky musí být vráceny do 12 měsíců od data nákupu, a:  
- Oriflame za ně poskytne náhradu ve výši 90% původní čisté ceny zaplacené po odečtení jakékoliv slevy, bonusu či finanční odměny vyplacené prodejní síti, a  
- Vracené položky musí být aktuálně prodejné materiály Oriflame
- Materiály Oriflame zahrnují jakékoliv propagační materiály vyrobené Oriflame, prodejní pomůcky či nástroje.
- Aktuálně prodejné materiály Oriflame pro účel této klauzule (a) označují jakékoliv produkty, které:  
- nebyly použity, otevřeny ani jakýmkoliv způsobem zmanipulovány,  
- nemají prošlé datum spotřeby či platnosti; a  
- Oriflame je stále nabízí ve svých katalogích.
- 5.16 Pokud je Brand partner Oriflame jakýmkoliv způsobem zapojen, legálně či jiným způsobem, do jakéhokoliv sporu nebo činnosti, která může zahrnovat nebo negativně ovlivnit firmu Oriflame nebo její dobré jméno, musí být takový Brand partner firmu Oriflame neprodleně informovat.
- 5.17 Oriflame si vyhrazuje právo kdykoliv rozšířit nebo revidovat Plán odměn pro brand partnery BCM, kvalifikační kritéria nebo Etický kodex a Pravidla s okamžitým účinkem.

6. Práva a povinnosti  
direktorů a vyšších titulů

**Spolu s obecnými pravidly týkajícími se všech Brand partnerů platí následující pravidla pro direktory Oriflame a vyšší tituly. Porušení těchto specifických pravidel povede k okamžité ztrátě titulu a privilegií direktora (a vyšších titulů), včetně výplaty jakýchkoliv finančních částek, a může být dokonce důvodem k ukončení členství.**

- 6.1 Direktor (a vyšší titul) musí napomáhat své Osobní skupině Brand partnerů v každém období platnosti katalogu, a to následovně:  
**a)** Registrovat nové Brand partnery a neustále rozvíjet svou Osobní skupinu.  
**b)** Pomáhat, vést a motivovat členy Osobní skupiny.  
**c)** Pořádat pravidelná setkání s cílem školit, motivovat, určovat cíle a dosledovávat.  
**d)** Školit Brand partnery ve své linii v tom, jak nejlépe organizovat jejich Oriflame podnikání.  
**e)** Být pravidelně v kontaktu, informovat o datech a místech setkání, o produktových novinkách, školeních atd.  
**f)** Účastnit se všech seminářů a setkání organizovaných Oriflame.  
**g)** Prosazovat dodržování Etického kodexu a Zásad jednání a vést ostatní příkladem.  
**h)** Účastnit se pracovních setkání se společností Oriflame, na které bude pozván Regionální manažerkou/manažerem.
- 6.2 Direktor (a vyšší tituly) nesmí:  
**a)** reprezentovat ani být členem žádné jiné společnosti přímého prodeje, ani takovou společnost, produkt či příležitost propagovat.  
**b)** účastnit se žádného podobného marketingového programu, ani ho propagovat.  
**c)** propagovat kosmetické či výživové produkty ani značky jiných firem.
- 6.3 Jestliže manžel/ka direktora (a vyššího titulu) zastupuje a/ nebo je členem jiné společnosti přímého prodeje, nesmí se účastnit setkání a událostí Oriflame a jeho/její aktivita musí probíhat odděleně od Oriflame. Direktor (a vyšší titul) musí informovat Oriflame v případě, že je jeho manžel/ka zastupuje a/ nebo je členem jiné společnosti přímého prodeje.
- 6.4 V případě úmrtí direktora (nebo vyššího titulu) mohou členství zdědit nejbližší příbuzní zesnulého, v souladu se zákony příslušné země. Písemná žádost o převedení členství musí být podána u Oriflame nejpozději do 3 měsíců od úmrtí. Pokud nebude písemná žádost podána, členství bude automaticky ukončeno. Je nezbytné, aby zákonný příjemce členství akceptoval a dodržel všechny povinnosti a odpovědnosti Brand partnera.

- 6.5 Direktor (nebo vyšší titul) se musí řídit veškerými dodatečnými pravidly či pokyny, které mu písemně sdělí Oriflame.

7. Postup vyřizování stížností

Každá stížnost na základě porušení Etického kodexu nebo Pravidel chování musí být směřována místní prodejní organizaci Oriflame a/nebo výkonnému řediteli společnosti Oriflame působící v dané zemi. Komisi, která se zabývá vyřizováním stížností na každém trhu Oriflame, vede generální ředitel Oriflame místní pobočky Oriflame.

## ZÁSADY JEDNÁNÍ

# Zásady jednání online

Tyto podmínky objasňují, jak mohou Brand partneři Oriflame utvářet svou přítomnost na internetu, aniž by narušovali aktivity Oriflame budující značku, nebo porušovali zákony, pravidla a dohody související s autorskými právy.

## 1. Obecné

Oriflame nabízí svým Brand partnerům, aby si založili “Můj online obchod” a využili různé jiné centrálně poskytované nástroje pro prodej a propagaci produktů a obchodní příležitosti Oriflame na internetu.

Tyto aplikace jsou v současné době jedinými schválenými digitálními nástroji, jejichž prostřednictvím může Brand partner nabídnout na prodej produkty.

Brand partneři dále mohou hostovat webové stránky, na kterých komunikují na téma firmy, produktů a příležitosti Oriflame, pokud jasné uvedou, že nejde o oficiální stránky Oriflame.

Za všech okolností musí být transparentní, kdo za stránkami stojí, a musí být viditelné příslušné kontaktní údaje.

Brand partner může citovat texty Oriflame pouze, pokud jasné odkáže na zdroj.

Brand partner nesmí vytvářet e-komerční stránky, na kterých jsou prodávány produkty Oriflame, nebo jinak provádět e-komerci mimo schválené aplikace Oriflame.

Brand partner nesmí zveřejňovat žádné informace ani jiné materiály chráněné autorskými právy bez svolení vlastníka těchto práv.

Brand partner nesmí nikdy využívat značku Oriflame k doporučování nebo propagaci politických postojů nebo náboženských ideologií.

Brand partner nesmí nikdy zveřejňovat hrubé, urážlivé, vulgární, obscénní, sprosté, výhružné, rasově nebo etnický nenávislné nebo jinak urážlivé nebo nezákonné informace nebo materiály.

Brand partner nesmí nikdy odhalit dosud neohlášené produkty, zákaznické údaje ani jakékoli jiné důvěrné informace.

## 2. Název domény

Brand partner nesmí zaregistrovat názvy domény obsahující slovo „oriflame“. Brand partner nesmí zaregistrovat stránku/skupinu sociálních médií s názvem či obrázkem, který by mohl vést spotřebitele k víře, že jde o oficiální stránku/skupinu Oriflame:

- Název a obrázek skupin sociálních médií (např. Facebook, WhatsApp, Instagram) dá jasné najevo, že skupinu spravuje jednotlivec, např. „Anny Oriflame tým“ s Anniným vlastním obrázkem.

## 3. Prohlášení o vyloučení odpovědnosti

Brand partneři, kteří hostují své vlastní webové stránky či účty na sociálních médiích a uvádějí na nich, že jsou součástí Oriflame, musí jasné zveřejnit informaci, že jsou buď:

- Nezávislý obchodní brand partner značky Oriflame,
- Nezávislý brand partner Oriflame, nebo
- Nezávislý kosmetičtí brand partneři Oriflame

Tyto informace musí být jasné zveřejněny na úvodní stránce a profilové stránce, spolu s prohlášením o vyloučení odpovědnosti. Jméno a kontaktní údaje by měly být k dispozici na internetových stránkách nebo v profilu na stránkách sociálních médií.

Pokud má Brand partner soukromé webové stránky bez jakékoliv spojitosti s Oriflame, tato pravidla se na něj samozřejmě nevztahují.

## 4. Obsah a odkazy na Oriflame

Žádný obsah nesmí být zkopírován z oficiálních stránek Oriflame a publikován pod vlastním jménem Brand partnera. Pokud Brand partner propojuje oficiální obsah Oriflame na své vlastní stránky z domény vlastněné Oriflame, musí to být jasné uvedeno.

## 5. Obrázky

Brand partner nesmí vzít statický či animovaný obrazový materiál z oficiální stránky Oriflame a publikovat jej na svém vlastním webu. Všechny obrazové materiály jsou chráněny autorskými právy a firma Oriflame získala práva na její využívání. Tato práva nejsou rozšířena na Brand partnery.

- Animované obrázky, videa atd.: Mohou být použita prostřednictvím funkce sdílení, pokud je k dispozici. Funkce sdílení zajišťuje automatický odkaz na zdrojový web.
- Obrázky modelek nebo jiných osob: Mohou být použity prostřednictvím funkce sdílení, pokud je k dispozici. Funkce sdílení zajišťuje automatický odkaz na zdrojový web.
- Obrázky produktů Oriflame: Mohou být použity bez funkce sdílení, pokud je zdrojová stránka jasné zmíněna viditelným a jednoznačným způsobem (například: “Zdroj: www.oriflame.com 2023”).

Veškeré nároky třetí strany adresované Oriflame týkající se zneužití duševního vlastnictví Brand partnerem budou přesměrovány na Brand partnera.

## 6. Logo Oriflame

Brand partneři nemají dovoleno používat logo Oriflame.

## 7. Sdílení na sociálních sítích a blogování

Oriflame podporuje přítomnost na blozích, webech sociálních sítí a podobných stránkách. Brand partnerům doporučujeme blogovat a zanechávat komentáře o produktech Oriflame tam, kde to považují za vhodné, musí však dodržovat sekci 3 Etického kodexu. Pokud je to možné, doporučujeme, aby Brand partner pro zajištění správných zdrojových informací a správného zobrazení využil funkce sdílení poskytované Oriflame.

## 8. Marketing s využitím vyhledávačů

Brand partneři mohou využívat marketing na vyhledávačích, např. s využitím Google Adwords, pokud jsou dodržována pravidla Oriflame vztahující se na online přítomnost. Dále platí, že:

- Reklama musí jasné uvádět, že ji vytvořil nezávislý Brand partner, Titulek by neměl budit dojem, že jde oficiální nebo firmou jakkoliv doporučenou reklamu Oriflame, a; Je zakázáno používat jako klíčová slova “Oriflame”, nebo další termíny spojené se značkou, jako “NovAge” nebo “Ecollagen”. Je zakázáno spojovat výrobky Oriflame s jinými značkami, například prodávat naše výrobky spolu s výrobky značek Avon nebo L'Oréal.
- Prosíme berte v úvahu, že každý kupující, který využívá např. Adwords, je zodpovědný za případné porušení práv jiného vlastníka značky.

## 9. Poplatky za školení

Brand partneři nesmějí účtovat poplatky za online školení a webináře, s výjimkou případů popsanych v bodě 4.18 Pravidel chování Oriflame.

## 10. Prodej online

Brand partneři mohou prodávat produkty Oriflame online pouze prostřednictvím schválených aplikací Oriflame, jako je například jejich vlastní "Můj Online obchod". Brand partneři nesmějí prodávat produkty Oriflame prostřednictvím maloobchodních webových stránek nebo online trhů, jako jsou Amazon, Ebay, Allegro, Aukro, Notino, parfemy.cz, atd.

## 11. Spamování

Spamování - nevybíravé zasílání nevyžádaných hromadných zpráv - je přísně zakázáno.

Více praktických informací a příkladů, jak postupovat v souladu s Online pravidly pro brand partnery Oriflame, naleznete v digitální příručce pro brand partnery (Průvodce online & sociálními sítěmi), kterou najdete po přihlášení na webových stránkách Oriflame.



# Když oslovujete zákazníka nebo potenciálního zákazníka či brand partnera Oriflame...

## ...ano

- Identifikujte sebe a Oriflame.
- Vysvětlete účel vaší nabídky a typy výrobků, které Oriflame nabízí.
- Snažte se odpovědět na všechny otázky férovým, pravdivým a srozumitelným způsobem.
- Uvádějte pouze taková oficiální tvrzení o produktech, která jsou autorizována společností Oriflame. Předejte odkaz na webové stránky Oriflame, kde se zákazníci mohou dozvědět více o produktech a jejich účinnosti.
- Respektujte soukromí a jiné možné omezující faktory (např. čas, místo, věk, fyzická kondice)
- Prezenci na požádání přerušte (a ukončete).
- Osobní údaje zákazníků nebo potenciálních zákazníků shromažďujte a/nebo uchovávejte pouze tehdy, pokud je to nezbytné, a zajistěte, aby tato osobní data byla zpracována a chráněna v souladu s místními zákony o ochraně soukromí a osobních údajů.
- Absolvujte e-školení s názvem Základy ochrany osobních údajů pro nezávislé partnery značky Oriflame a získejte informace o shromažďování a ukládání osobních údajů zákazníků s bydlištěm v EU.

### Kdykoliv prodáváte produkty Oriflame:

- Informujte zákazníka o správné ceně produktů, platebních podmínkách a termínu dodání,
- Při prodeji předejte zákazníkovi písemný objednávkový formulář. Informujte zákazníka o lhůtě, během které může zrušit objednávku, stejně jako o právu vrátit zboží v bezvadném stavu a získat zpět peníze,
- Informujte zákazníka o garanci kvality, poprodejním servisu a spojených procesech.

### Kdykoliv prezentujete potenciálním brand partnerům:

- Informujte je o tom, že skutečné příjmy a prodeje se budou u různých osob lišit a budou záviset na schopnostech daných osob, stejně jako na jejich úsilí, vynaloženém čase a dalších faktorech.
- Poskytněte jim dostatečné informace, aby mohli rozumně odhadnout možnost výdělku.
- Vždy můžete poukázat na skutečnost, že Oriflame je respektovaná společnost přímého prodeje, která se soustředí na vývoj inovativních produktů ekologicky udržitelným způsobem. Oriflame nabízí kvalitní výrobky a příležitost vybudovat si vlastní podnikání. Tato obchodní příležitost poskytuje lidem nezávislý, zábavný a pružný způsob, jak zlepšit svou finanční situaci a zároveň zvýšit své schopnosti a sebevědomí.

## ...ne

- Netlačte zákazníky k nákupu či k tomu, aby se připojili k Oriflame – je v pořádku, nemají-li zájem. Pokud jste udělali profesionální dojem, stále se k vám mohou vrátit.
- Nepřehánějte výhody produktů; své zkušenosti s produkty popište pravdivě a upřímně; vždy odkazujte na příbalový leták, katalog nebo další informace poskytnuté firmou.

### Neuvádějte přehnaná tvrzení o:

- Používání, vlastnostech a výhodách produktů Oriflame
- Výdělkové příležitosti, kterou Oriflame nabízí (např. pokud jde o čas a úsilí potřebné k dosažení dalších titulů, očekávané zisky na jednotlivých úrovních a obecně pravděpodobnost úspěchu – pamatujte, že vše záleží na času a úsilí, které je každý ochoten investovat, stejně jako na osobních schopnostech každého jednotlivce.
- Vašem vlastním úspěchu a zkušenostech v Oriflame; nikdy nepoužívejte zkušenosti někoho jiného, nepravdivé či zavádějící informace.
- Nepodávejte nepravdivé, zavádějící nebo podvodné údaje, nebuďte agresivní, dotěrní ani bez respektu.

- Neváhejte říci, že neznáte odpověď na otázku, nebo že si nejste odpovědi jisti; v takovém případě kontaktujte Zákaznický servis s žádostí o odpověď; pak se vraťte k zákaznici se správnou odpovědí.
- Osobní údaje zákazníků, ostatních brand partnerů Oriflame a/nebo potenciálních brand partnerů Oriflame nepoužívejte nevhodným způsobem nebo bez požadované autorizace.
- Neuvádějte porovnání s jinými firmami, pokud nejsou založena na ověřitelných faktech.
- Nepoškozujte neférově pověst jiných firem ani systematicky nepřetahujte či neoslovujte členy prodejního týmu jiných firem.
- Nikdy se nesnažte přimět druhou osobu, aby nakupovala produkty na základě příslibu slevy nebo vrácení platby výměnou za doporučení potenciálních zákazníků.

# Slovníček Plánu odměn pro brand partnery Oriflame

V této části najdete vysvětlení  
klíčových výrazů a pojmů,  
které používáme k vysvětlení  
Plánu odměn pro brand  
partnery Oriflame.

**AKTIVITA:** % brand partnerů (z obchodního týmu), kteří v daném katalogovém období podali bodově ohodnocenou objednávku.

**AKTIVNÍ BRAND PARTNER:** všichni brand partneři a lídři, kteří podali alespoň jednu bodovanou objednávku během posledních 3 katalogových období.

**BODOVÉ OHODNOCENÍ (BO):** každý výrobek má určitou bodovou hodnotu. V průměru platí, že 1 BO = 18,90 Kč (některé produkty mohou být bodově zvýhodněny). Čím vyšší cenu produkt či sada má, tím vyšší je i její bodové ohodnocení.

**BONUSY:** Bonusy jsou odměna, kterou můžete získat za sdílení obchodní příležitosti s ostatními a za rozvoj lídrů.

**BRAND PARTNEŘI Z PRVNÍ LINIE:** Všichni brand partneři, které jste zaregistrovali a přímo je sponzorujete.

**CORE TÝM:** Core tým se skládá z brand partnerů, kteří se rozhodli stát se lídry. Obvykle se skládá ze tří až pěti brand partnerů pod vedením manažera nebo direktora.

**ČISTÁ HODNOTA OBJEDNÁVKY:** Peněžní hodnota produktů v katalogových cenách bez 23% a DPH. Výše vašeho bonusu za doporučení bude vypočtena jako procento z celkové čisté hodnoty objednávky.

**DIAMANTOVÁ NOHA:** Noha s brand partnery na jakékoli úrovni se šesti nebo více 23 % odtrženými skupinami.

**DIAMANTOVÝ TÝM:** Patří sem tituly diamantový direktor, senior diamantový direktor a dvoudiamantový direktor.

**DIREKTORSKÝ TÝM:** Patří sem tituly direktor, senior direktor, zlatý direktor, senior zlatý direktor a safírový direktor.

**23% ODRŽENÁ SKUPINA:** Když brand partner z první linie dosáhne 23% úrovně týmového bonusu, opustí vaši osobní skupinu a vytvoří spolu se svými brand partnery 23% odtrženou skupinu.

**EXECUTIVE NOHA:** Noha s brand partnery na jakékoli úrovni s dvanácti nebo více 23 % odtrženými skupinami.

**EXECUTIVE TÝM:** Patří sem tituly executive direktor, zlatý executive direktor, safírový executive direktor a diamantový executive direktor.

**FINANČNÍ ODMĚNY:** jednorázovou finanční odměnu získáte vždy, když poprvé dosáhnete nového titulu v v Plánu odměn pro brand partnery, počínaje titulem direktor.

**KATALOGOVÁ CENA:** Finální prodejní cena pro zákazníky, jak ji můžete vidět v katalogu nebo online.

**KATALOGOVÉ OBDOBÍ/KAMPAŇ** je 21 dní a časově vymezuje nabídku daného katalogu. Za katalogové období se vypočítává týmový bonus a další kvalifikace (na titul, na konference, atd.).

**LÍDR:** Tento výraz se vztahuje na každého nezávislého brand partnera Oriflame, který sponzoruje a vede jiné brand partnery. Používá se pro všechny úrovně od 12 % manažera výše až po nejvyšší direktorský titul diamantového prezident direktora.

**LINIE:** Všichni brand partneři pod vámi ve vaší síti jsou vaše linie; můžete se setkat s anglickým názvem downline.

**MANAŽERSKÝ TÝM:** Obsahuje tituly 12% manažer, 15% manažer, 18% manažer a senior manažer.

**MINIMÁLNÍ GARANCE:** Minimální garance je mechanismus, který zaručí, že každý v linii obdrží spravedlivou odměnu za své úsilí. Pokud brand partner, který se kvalifikuje na některý z bonusů, nedosáhne s osobní skupinou hodnoty BO potřebné pro získání plného bonusu, část bonusu se posune výše a získá ji brand partner nad tímto brand partnerem. Pro nárok na celý bonus musí být v osobní skupině splněn daný počet BO; pokud není, vznikne nárok pouze na určitou část tohoto bonusu.

**NEAKTIVNÍ BRAND PARTNER NEBO ZÁKAZNÍK:** Spotřebitel, který v současném katalogovém období nepodal bodovanou objednávku. Brand partner nebo zákazník může být Neaktivní 1 (poslední objednávku podal v předcházejícím katalogovém období), Neaktivní 2 (poslední objednávku podal v předminulém katalogovém období) nebo Neaktivní 3 (poslední objednávku podal před dvěma katalogovými obdobími, a pokud do konce tohoto katalogového období nic neobjedná, nebude součástí vašeho prodejního týmu).

**NEZÁVISLÝ BRAND PARTNER ORIFLAME:** Často označován jako brand partner. Je to první úroveň v Plánu odměn pro brand partnery a je to kdokoli, kdo dosáhl úrovně týmového bonusu od 0 % do 9 %.

**NEZÁVISLÝ DIREKTOR ORIFLAME:** Často označován jako direktor. Tento výraz zahrnuje všechny úrovně od direktora až po nejvyšší direktorský titul safírového direktora.

**NEZÁVISLÝ MANAŽER ORIFLAME:** Často označován jako manažer. Tento výraz zahrnuje úrovně od 12 % manažera až po senior manažera.

**NOHA:** Noha zahrnuje brand partnera v 1. linii a jeho celou nižší linii.

**OBCHODNÍ OBRAT (OO):** Peněžní hodnota produktů v katalogových cenách bez 26 % a DPH. Hodnota vašeho týmového bonusu ze skupinových objednávek a direktorských bonusů bude vypočtena jako procento celkového OO. Některé produkty mají zredukovaný nebo žádný OO, například prodejní nástroje a doplňky. Tyto rozdíly můžete nalézt na webové stránce Oriflame.

**OBCHODNÍ TÝM:** Všichni zákazníci a brand partneři, kteří podali alespoň 1 objednávku v posledních 3 kampaních.

**OSOBNÍ SKUPINA:** Všichni brand partneři, které sponzorujete přímo vy, a jejich skupiny. Její součástí nejsou brand partneři s týmovým bonusem 23% ani jejich skupiny.

**OSOBNÍ SLEVA:** Rozdíl mezi katalogovou cenou (cena, kterou vidíte v katalogu nebo na internetu) a cenou pro brand partnera (cena, kterou za výrobky zaplatíte vy).

**PENĚŽENKA ORIFLAME:** Peněženka Oriflame je virtuální účet pro zákazníky a brand partnery, ve kterém se ukládají jakékoli nahromaděné odměny. Celkový nahromaděný zůstatek v Oriflame peněženice se používá k placení následujících objednávek. Nahromaděný zůstatek v peněženice Oriflame použitý při jedné samostatné objednávce nemůže překročit 50 % z její hodnoty. Pokud je nahromaděný zůstatek v peněženice Oriflame vyšší než 50 % z hodnoty vaší objednávky, zbývající hodnota bude uložena a zpřístupněna pro použití při následujících objednávkách. Zůstatek v peněženice Oriflame naleznete v mobilní kanceláři nebo aplikacích Oriflame.

**PREZIDENTSKÝ TÝM:** Obsahuje tituly prezident direktor, senior prezident direktor, zlatý prezident direktor, safírový prezident direktor a diamantový prezident direktor.

**PŘEVODNÍ TABULKA BODŮ:** Tabulka, která ukazuje převod bodového ohodnocení na týmový bonus.

**REGISTROVANÍ ZÁKAZNÍCI A BRAND PARTNEŘI:** Všichni zákazníci a brand partneři, kteří získali osobní body během posledních 3 katalogových období.

**SÍŤ:** V Plánu odměn pro brand partnery Oriflame tento termín označuje všechny brand partnery ve vaší linii, včetně vašich 23% odtržených skupin

**SPONZOR:** sponzor registruje (sponzoruje) další brand partnery, školí je a podporuje je v jejich práci. Vy jste sponzorem brand partnerů ve vaší první linii.

**TÝMOVÝ BONUS:** Odměna v hodnotě 3% - 23% z objednávek z vaší osobní skupiny. Vždy získáte vyšší částku, když porovnáte bonus za doporučení z čisté hodnoty objednávky z vašich přímo sponzorovaných brand partnerů a zákazníků (vaše první linie) a týmový bonus 3 - 23% z vašich celkových skupinových objednávek z obchodního obratu.

**ÚROVEŇ TÝMOVÉHO BONUSU:** Tento výraz se vztahuje na procentuální úroveň (3 % - 23 %), kterou můžete získat z vašich skupinových objednávek.

**VYŠŠÍ LINIE:** Váš vlastní sponzor a všichni brand partneři nad vaším sponzorem.

**ZÁKAZNÍK:** Fyzická osoba, která nakupuje produkty Oriflame online a dostává všechny výhody z programu odměn pro zákazníky bez registračních poplatků.

**ZLATÁ NOHA:** Noha s brand partnery na jakékoli úrovni se dvěma nebo více 23 % odtrženými skupinami.

## PLÁN ODMĚN PRO BRAND PARTNERY ORIFLAME

Plán odměn pro brand partnery Oriflame je globální marketingový materiál ve vlastnictví Oriflame Cosmetics AG. Tento dokument je poskytován pro ilustrační účely a je určen k podpoře podnikání s Oriflame. Pro kompletní informace týkající se Plánu odměn, platného na konkrétním trhu, si prosím prohlédněte lokální Obchodní podmínky a komerční programy platné na daném trhu nebo kontaktujte Zákaznický servis.

## KOMPENZAČNÍ VÝHODY

Prohlášení a příklady jakýchkoli kompenzačních výhod uvedené v tomto dokumentu slouží pouze pro ilustrační účely. Společnost Oriflame neposkytuje žádné záruky týkající se výdělků. Skutečné finanční výsledky se mohou mezi brand partnery společnosti Oriflame lišit a budou ovlivněny faktory, jako jsou obchodní dovednosti, zkušenosti, individuální schopnosti, úsilí a investovaný čas každého brand partnera. Kompenzační výhody mohou mít odchylky v rámci různých trhů kvůli specifickým a pokynům lokálního marketingu. Pro kompletní informace týkající se lokálních finančních výdělků z Plánu odměn, platném na konkrétním trhu, si prosím přečtěte lokální Obchodní podmínky a komerční programy platné na daném trhu nebo kontaktujte Zákaznický servis.

## PROGRAMY KONFERENCÍ

Programy konferencí mohou mít různé varianty na každém trhu. Pro kompletní informace týkající se programů konferencí Oriflame platných na konkrétním trhu, si prosím přečtěte lokální program konference nebo kontaktujte Zákaznický servis.

## LOKÁLNÍ PŘEKLADY

Tento dokument byl vytvořen v anglickém jazyce a může být předmětem lokálních překladů. V případě, že existují nějaké nesrovnalosti mezi lokálním překladem anglické verze a místními obchodními podmínkami, pravidly a programy platnými na konkrétním trhu, tyto lokální obchodní podmínky, pravidla a programy jsou prvořadé.



# Plán odměn pro brand partnery Oriflame BCM (Beauty community model)

## KVALIFIKAČNÍ KRITÉRIA

### BRAND PARTNER

- 0% brand partner**  
0–199 BO ve vaší osobní skupině
- 3% brand partner**  
200–449 BO ve vaší osobní skupině
- 6% brand partner**  
450–899 BO ve vaší osobní skupině
- 9% brand partner**  
900–1799 BO ve vaší osobní skupině

### MANAŽERSKÝ TÝM

- 12% manažer**  
1800–2 999 BO ve vaší osobní skupině
- 15% manažer**  
3 000–4 999 BO ve vaší osobní skupině
- 18% manažer**  
5 000–7 499 BO ve vaší osobní skupině
- Senior manažer**  
Min. 7500 BO v osobní skupině  
NEBO jedna či více odtržených 23% skupin v 1. linii a alespoň 3000 BO v osobní skupině

### DIREKTORSKÝ TÝM

- Direktor**  
Minimálně 7500 skupinových BO, NEBO jedna (či více) odtržených 23% skupin v 1. linii a alespoň 3000 skupinových BO. Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 4 z 9 kampaní.
- Senior direktor**  
Minimálně 7500 skupinových BO a jedna (či více) odtržených 23% skupin v 1. linii. Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 4 z 9 kampaní.
- Zlatý direktor**  
Dvě odtržené 23% skupiny v 1. linii a alespoň 3000 skupinových BO. Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 4 z 9 kampaní.
- Senior zlatý direktor**  
Tři odtržené 23% skupiny v 1. linii a alespoň 3000 skupinových BO. Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 4 z 9 kampaní.
- Safírový direktor**  
Čtyři odtržené 23% skupiny v 1. linii a alespoň 3000 skupinových BO. Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 4 z 9 kampaní.

### DIAMANTOVÝ TÝM

- Diamantový direktor**  
Šest odtržených 23% skupin v 1. linii během 4 z 9 kampaní.
- Senior diamantový direktor**  
Osm odtržených 23% skupin v 1. linii během 4 z 9 kampaní.
- Dvoudiamantový direktor**  
Deset odtržených 23% skupin v 1. linii během 4 z 9 kampaní.

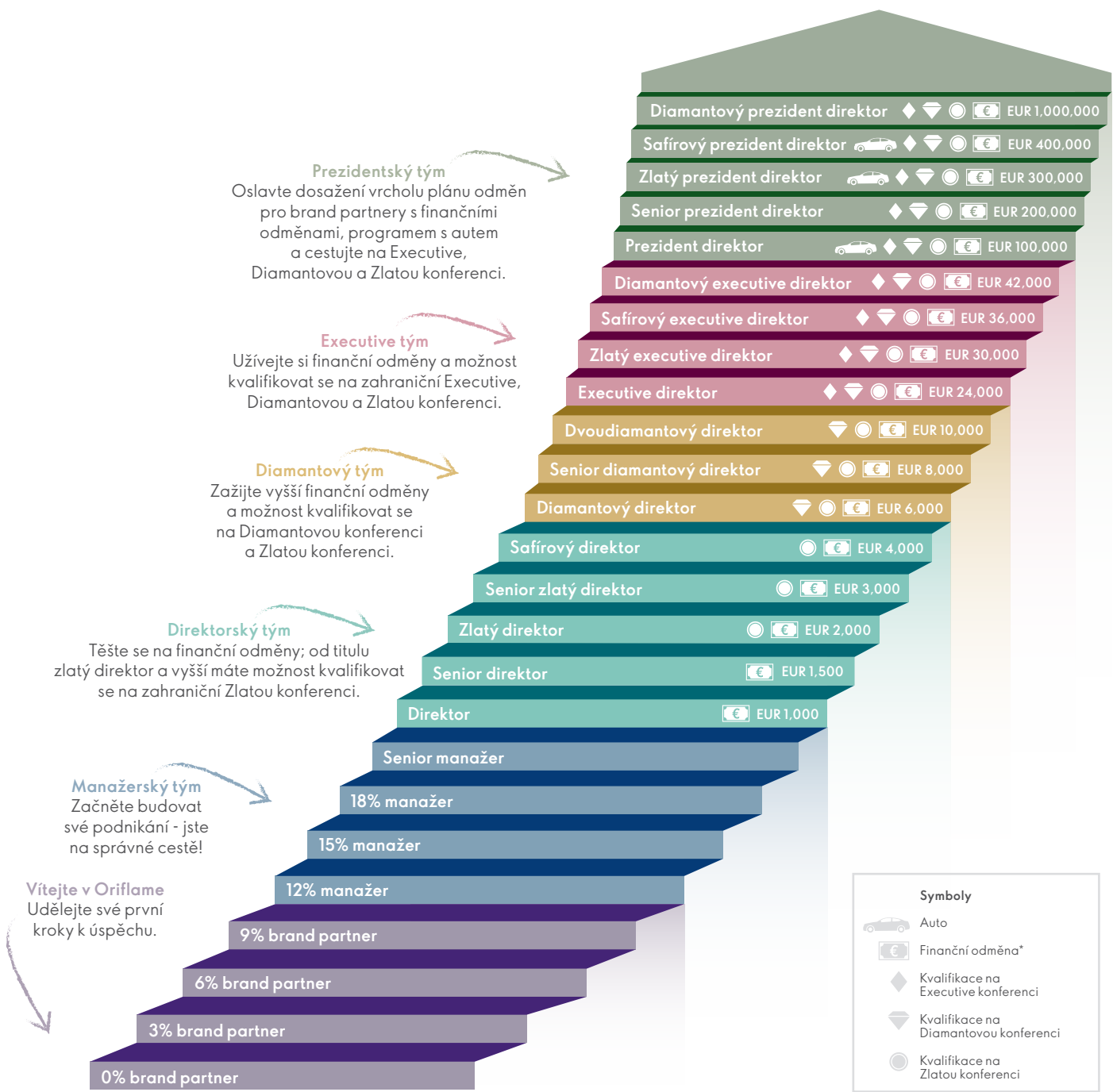
### EXECUTIVE TÝM

- Executive direktor**  
Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii ve 4 z 9 kampaní.
- Zlatý executive direktor**  
Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 6 zlatých nohou ve 4 z 9 kampaní.
- Safírový executive direktor**  
Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 9 zlatých nohou ve 4 z 9 kampaní.
- Diamantový executive direktor**  
Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 12 zlatých nohou ve 4 z 9 kampaní.

### PREZIDENTSKÝ TÝM

- Prezident direktor**  
Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 9 zlatých nohou a 3 diamantové nohy ve 4 z 9 kampaní.
- Senior prezident direktor**  
Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 6 zlatých nohou a 6 diamantových nohou ve 4 z 9 kampaní.
- Zlatý prezident direktor**  
Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 3 zlaté nohy a 9 diamantových nohou ve 4 z 9 kampaní.
- Safírový prezident direktor**  
Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 12 diamantových nohou ve 4 z 9 kampaní.
- Diamantový prezident direktor**  
Dvanáct odtržených 23% skupin v 1. linii, plus 6 diamantových nohou a 6 executive nohou ve 4 z 9 kampaní.

\*Finanční odměna je odměna za dosažení nového titulu, vyplacená ve dvou částech. První část získáte, když se kvalifikujete na titul ve 4 z 9 kampaní. Druhou část získáte, když se requalifikujete na stejný (nebo vyšší) titul znovu ve 4 z 9 kampaní.





# Děkujeme...

... že jste se spolu s námi vydali na tuto vzrušující a přínosnou cestu. Za to, že věříte v sebe i v nás. Za vaši první prodanou rtěnku, řasenku nebo sadu péče o pleť. Za to, že vyprávíte o příležitosti Oriflame své rodině, přátelům a známým, a že jim pomáháte změnit jejich životy k lepšímu.