

Cesta k úspěchu Oriflame

DOSÁHNĚTE AŽ NA VRCHOL

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 člena, vynaložený čas a úsilí.

Copyright ©2019 by Oriflame Cosmetics AG

ORIFLAME
— S W E D E N —

DOSÁHNĚTE AŽ NA VRCHOL

CZ 133345.1



Kapitola 1: O Oriflame

Naše švédské dědictví, produkty, kultura a filozofie
Strany 4 - 13



Kapitola 2: Jak vydělávat s Oriflame

Čtyři způsoby, jak si můžete vydělat peníze v Oriflame
Strany 14 - 31



Kapitola 3: Manažerský tým

Vše o sponzorování poradců a klíčových aktivitách,
na které byste se měli zaměřit
Strany 32 - 45



Kapitola 4: Direktorský tým

Přečtěte si o budování core týmu, jak fungují bonusy
Oriflame a jak se kvalifikovat na 4% Oriflame bonus, 1%
Zlatý bonus a 0,5% Safírový bonus
Strany 46 - 63



Kapitola 5: Diamantový tým

Představujeme výhody diamantového týmu, jak se
kvalifikovat na 0,25% Diamantový bonus a 0,125%
Dvoudiamantový bonus
Strany 64 - 77



Kapitola 6: Executive tým

Představujeme výhody, konference a finanční odměny,
na které se můžete kvalifikovat v executive týmu, spolu
s informací o 0,0625% Executive bonusu
Strany 78 - 89



Kapitola 7: Prezidentský tým

Představujeme pět titulů v prezidentském týmu a odměny
na nejvyšší úrovni Cesty k úspěchu Oriflame
Strany 90 - 99



Světová rada lídrů a Síň slávy

Top 15 lídrů se každý rok setkává
s vedením společnosti ve Stockholmu
Strany 100 - 103



Knihovna Cesty k úspěchu

Sekce obsahující vysvětlení pojmů, jednoduchý
přehled, nástroje a školení, etický kodex, zásady
online jednání a další užitečné informace
Strany 104 - 135



Blahopřejeme

– stali jste se manažerem a začali jste
budovat své podnikání s Oriflame.

Jste součástí velmi výjimečné globální společnosti a já bych vám chtěl osobně
poblahopřát a poděkovat vám za veškerou práci, kterou jste udělali, abyste dosáhli tohoto
skvělého výsledku.

V Oriflame máme jedinečný pohled na krásu, který má své kořeny v našem švédském dědictví.

Krása není jen o tom, jak vypadáte, ale o tom, jak žijete a jak se cítíte. Zdraví, krásná pleť,
sebevyjádření a radost - to vše je životní styl Oriflame. A to je samozřejmě i základní součást
našeho podnikání.

Právě držíte v rukou průvodce Cestou k úspěchu Oriflame - vaší
osobní cestou k úspěchu. Obsahuje většinu toho, co potřebujete vědět, abyste uspěli ve své
roli manažera, vybudovali si silné podnikání a dosáhli nových, vyšších cílů. Můžete vystoupat
tak vysoko, jak jen chcete. Záleží jen na vás. Na své cestě s Oriflame budete od začátku
využívat výhod Cesty k úspěchu. Čím více budete rozvíjet vaše podnikání,
tím více výhod si můžete vy a vaše rodina užívat.

Nezapomínejte, že jsme zde vždy proto, abychom vás podporovali a oslavovali s vámi vaše
úspěchy. Vydejme se společně na cestu k úspěchu a užijme si na ní každý krok!

Magnus Brännström

Magnus Brännström
Výkonný ředitel (CEO)
a prezident Oriflame

„Mým hlavním důvodem byly nádherné a kvalitní výrobky. Později jsem zjistila, co je to příležitost Oriflame a začala budovat vlastní podnikání.“

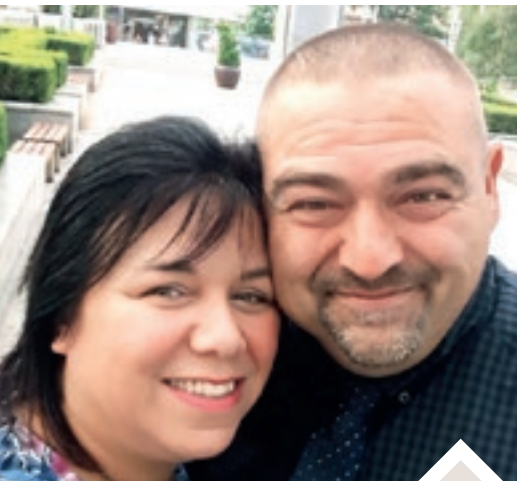
Lenka Stránská
Direktorka, Česká republika



„V Oriflame jsem viděla příležitost vydělat peníze a osamostatnit se. Líbí se mi, jak jsou v Oriflame lidé oceňováni a také se mi líbí možnost cestovat.“

Pavla Kratochvílová
Manažerka, Česká republika

Proč jste se připojili k Oriflame?



„Díky výrobkům a tomu, že si Oriflame váží práce svých lidí. Nyní jsme manažery s vlastním Studiem, a to díky skvělým lidem, se kterými spolupracujeme.“

Manželé Vávrovi
Manažeri, Česká republika



„Připojila jsem se skutečně proto, abych si změnila život. Chtěla jsem se mít lépe a v Oriflame jsem objevila příležitost. A jsem šťastná, že můžu příležitost 'změnit si život' nabízet i ostatním.“

Šárka Kubálková
Senior zlatá direktorka,
Česká republika



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 švédským způsobem

Protože jsme ze Švédska, máme jiný pohled na krásu. Pro nás je důležité nejen to, jak vypadáte, ale i jak žijete, cítíte se a jednáte. Krása je způsob života; být zdravá, těšit se z krásné pleti, nebát se vyjádřit, co cítíte a plnit si své ambice. Být sebevědomá a najít ve svém životě rovnováhu.

...znamená zdravý životní styl

Když se cítíte dobře, je to na vás vidět. Podle nás je dobrá výživa a aktivní společenský život klíčem k tomu, abychom se cítili dobře.

Proto vyvíjíme wellness produkty, které plní to, co slibují. Myslíme si, že každodenními drobnými změnami v životním stylu může každý udělat velkou změnu k lepšímu.

...znamená mít krásnou pleť

Jsme přesvědčení, že každý by měl mít možnost získat zdravou, projasněnou a krásnou pleť. Zkoumáme a využíváme ty nejlepší přírodní přísady a kombinujeme je s inovativní vědou; výsledkem jsou bezpečné a efektivní produkty pro potřeby každého typu pleti.

...znamená sebevyjádření

Oslavujeme vaši individuální krásu a chceme vám pomoci vyjádřit vaši jedinečnou osobnost. Proto naše produkty drží krok s nejnovějšími trendy a odpovídají potřebám každého stylu a každého rozpočtu. Protože skutečnou krásu je třeba sdílet a cenit si ji.





VÍCE NEŽ
3 miliony

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



#1
kosmetická společnost přímého
prodeje v Evropě



SPOLEČNOST
ZALOŽENÁ V ROCE
1967

ve Švédsku bratry af Jochnick, více než 50 let zkušeností v oblasti přímého prodeje kosmetiky



VÍCE NEŽ
100

vědců ve výzkumu a vývoji, kteří vyvíjejí inovativní produkty



Kosmetická firma jako žádná jiná

Z malé kanceláře v centru Stockholmu jsme se dostali až na pozici globální světové kosmetické společnosti působící ve více než 60 zemích. Obchodní model Oriflame je velmi silný a dnes jsme největší evropskou kosmetickou společností přímého prodeje.

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 výdělky se členy, kteří nás doporučují a již více než 50 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, členům 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 své 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

Dnes si vydělejte peníze a zítra si splňte své sny

Jsme přesvědčeni, že možnost začít své vlastní podnikání by měla být dostupná pro každého. Naše obchodní příležitost vám nabízí podnikání s nízkým rizikem a ještě více: zcela zdarma můžete začít vydělávat peníze již od prvního dne a stát se součástí naší celosvětové komunity.

Vy sami se rozhodnete, jak zkombinujete své podnikání se svým životem a sami si vyberete, zda budete pracovat naplno nebo jen občas. My vás podpoříme nástroji a školeními potřebnými pro dosažení úspěchu.



Inovativní produkty

Protože jsme ze Švédska, věříme v odpovědnou krásu a **bezpečné a účinné produkty** - inspirované přírodou a podpořené vědou.

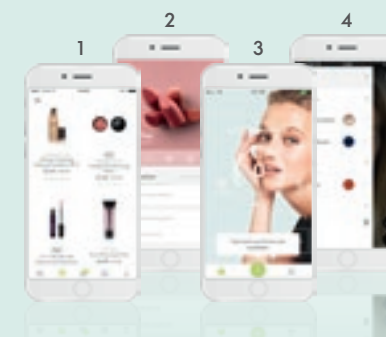
Pracujeme s **inovativními technikami** a vyvíjíme širokou škálu vysoce kvalitních produktů pro krásu a zdravý život, s ohledem na váš rozpočet a váš osobní styl. Všechny naše produkty prezentujeme v **atraktivních tištěných katalogích i online.**

Školení zdarma

Protože jsme ze Švédska, věříme, že školení by mělo být dostupné pro každého, kdo se chce profesionálně i osobně rozvíjet. S **Akademíí Oriflame** se můžete dozvědět více o krásě, wellness, podnikání a vedení lidí, ať už online nebo ve školicích místnostech.

Motivační programy

Nastartujte své podnikání a udržujte svou síť aktivní s podporou našich **programů a lákavých odměn.**



Mobilní aplikace Oriflame

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

Digitální nástroje

Nabízíme vám vaši vlastní digitální kancelář, můžete tedy **řídit své podnikání z mobilu** a pracovat tak kdykoliv a kdekoliv. Používejte naše digitální aplikace, jako jsou **Aplikace Oriflame** a **Aplikace Business**, se kterými můžete organizovat a sledovat růst svého podnikání. Naše **aplikace věnované péči o pleť a líčení** vám pomohou poskytovat profesionální poradenství, zvýší vaši důvěryhodnost u zákazníků a podpoří váš prodej!





Procestujte s námi svět

Když budete rozvíjet své podnikání, můžete se kvalifikovat na mezinárodní výlety a získat příležitost zúčastnit se **konferencí Oriflame**. Jde o skvělou možnost cestovat s Oriflame do úžasných destinací, užívat si prvotřídní ubytování a zažít jedinečné aktivity.

Poznávejte stejně smýšlející lídry ze všech koutů světa a oslavujte úspěchy vás i ostatních lídrů. Získejte nové přátele a sdílejte spolu příběhy, které vás budou inspirovat k dosažení ještě větších úspěchů!

Staňte se součástí Oriflame

Jako lídr jste klíčovou osobou v naší globální kosmetické společnosti - mezinárodní komunitě přátelských, nápomocných a zábavných lidí z celého světa.

Všichni máme jedno společné - **nadšení pro krásu, podnikání a touhu změnit svět k lepšímu**. Potkávejte nové lidi, zúčastňujte se akcí a školení Oriflame, sdílejte tipy pro krásu a oslavujte s námi vaše úspěchy.



Jsme tu pro vás

Již více než 50 let vedeme a podporujeme naše členy a lídry. Můžete si tedy být jisti, že jste s námi a našimi nezávislými lídry v dobrých rukou - poskytneme vám podporu a poradenství na každém kroku vaší cesty, pomůžeme vám rozvíjet své podnikání a splnit si své sny.

Podívejte se na různé způsoby, jak můžete vydělávat peníze s Oriflame!

"Nejintenzivnější pocit mám, když jsou oceňováni moji lidé. Je to úspěch jejich, ale je to úspěch i můj."

Jana Škopánová
Safírová direktorka, Česká republika



"Pracujeme pro sebe, ale líbí se mi, že si Oriflame váží svých lidí, že Oriflame dokáže naši práci ocenit. Jsem šťastná, že můžu tuto příležitost předávat dalším lidem každý den."

Lída Bradová
Safírová direktorka, Česká republika



Jaký je váš oblíbený moment v Oriflame?



"Oriflame je moje druhá rodina. Ráda se na firemních akcích setkávám s přáteli, ráda přivádím nováčky, které zajímá obchod a úžasná příležitost Oriflame a ráda pomáhám lidem, kteří to potřebují."

Marie Havlíčková
Direktorka, Česká republika



"Vidět svoje lidi na pódiu. To mi dodává energii a nadšení do další práce."

Hana Lusková
Direktorka, Česká republika

KAPITOLA 2

Jak vydělávat peníze s Oriflame

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



Dnes si vydělejte peníze a zítra si vybudujte své podnikání

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



1. Okamžitý zisk

Peníze, které si vyděláte prodejem produktů.



3. Bonusy

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



2. Sleva z obrátu

Můžete získat slevu z obrátu na základě vašeho osobního prodeje a prodejů členů vaší skupiny.



4. Finanční odměny

Jednorázovou finanční odměnu získáte za každý nový dosažený titul v Cestě k úspěchu, počínaje titulem direktor.

Výpočty

Jako nezávislý člen Oriflame uvidíte své aktuální výdělky v sekci Mé stránky na 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 člena, na vynaloženém času, úsilí a dalších faktorech.





1. Okamžitý zisk

Můžete si vydělat rozdíl mezi prodejní cenou (cenou, kterou vidíte v katalogu nebo online, dále jen PC) a nákupní cenou pro členy (cenou, kterou zaplatíte za produkty, dále jen NC).

Doporučujte a prodávejte produkty

Když začínáte jako člen Oriflame, dozvídáte se více o produktech a světě krásy, a využíváte své znalosti při doporučování produktů své rodině, přátelům, kolegům a známým.

My vám poskytujeme řadu nástrojů, které vám pomohou prodávat - katalogy Oriflame, průvodce produkty a nabídku digitálních nástrojů. Můžete si také otevřít oficiální **Oriflame e-shop**, neboli "**Můj online obchod**", kde mohou vaši zákazníci kdykoliv podávat objednávky a všechny prodeje jsou propojeny s vámi. Tuto službu vám nabízíme zcela bezplatně.

Výpočet okamžitého zisku

Okamžitý zisk je rozdíl mezi nákupní cenou (NC) a prodejní cenou (PC) Odečtete tedy nákupní cenu (NC) od prodejní ceny (PC) a zjistíte, kolik si můžete vydělat prodejem.

Příklad - prodej jednoho produktu

Prodáte jeden Denní krém NovAge Ecollagen Wrinkle Power SPF 30.



Prodejní cena: 699 Kč
Nákupní cena: 538 Kč

Okamžitý zisk:
 $699 - 538 = 161 \text{ Kč}$

Příklad - prodej sad NovAge

Prodáte jednu sadu NovAge Ecollagen.



Prodejní cena: 1999 Kč
Nákupní cena: 1538 Kč

Okamžitý zisk:
 $1999 - 1538 = 461 \text{ Kč}$

Když tedy například prodáte během jednoho katalogu čtyři sady, váš okamžitý zisk bude **1844 Kč**.



Prodej sad NovAge

Prodej sad NovAge nabízí vašim zákazníkům **kompletní řešení** pro potřeby jejich pleti. Za sady získáte až o **20 % více bonusových bodů** a jejich prodejem můžete vydělat více peněz.



2. Sleva z obratu

Když zvete lidi, aby se stali členy Oriflame a pomáháte jim doporučovat, prodávat a vydělávat, zvyšujete i svůj vlastní výdělek.

Můžete si vydělat **slevu z obratu (SO)** od 3 % do 21 % ze svých osobních prodejů a prodejů své skupiny.

Vaši slevu z obratu určují tři faktory:

1 Bodové ohodnocení

Bodové ohodnocení (BO) je přiřazeno ke každému produktu Oriflame na základě jeho ceny. Produkty s vyšší cenou a sady mají vyšší bodové ohodnocení.

BO z vašeho osobního prodeje a prodejů každého člena ve vaší osobní skupině* se sčítají během každého katalogového období. Celkové BO určuje, na jakou slevu z obratu se kvalifikujete na konci každého katalogu.

Bodové ohodnocení se převádí na dosaženou slevu z obratu tak, jak ukazuje tabulka níže.

Tabulka úrovní slevy z obratu:

Bodové ohodnocení	Sleva z obratu
0 – 199	0%
200 – 499	3%
500 – 999	6%
1 000 – 1799	9%
1 800 – 3 599	12%
3 600 – 6 799	15%
6 800 – 9 999	18%
10 000 a více	21%

*Vaše osobní skupina zahrnuje nejen všechny členy sponzorované (přivedené) přímo vámi, ale i všemi ostatními členy vaší skupiny. Jakmile někdo z vašich členů dosáhne (se svými členy) 21% slevy z obratu, ze skupiny se vám "odtrhne".

2 Úroveň slevy z obratu

Úroveň slevy z obratu (dále jen SO) označuje procento, které můžete vydělat ze svého osobního prodeje a prodejů své skupiny.

Ze svého osobního prodeje si vyděláte plnou slevu z obratu. Ze skupinového prodeje si vyděláte rozdíl mezi vaší slevou z obratu a slevou z obratu členů v první linii**.

Zde si vyděláte rozdíl mezi vaší SO a SO vaší první linie.

Vy	První linie	Rozdíl
 12% 100 BO	 1 000 BO = 9%	12% - 9% = 3%
	 200 BO = 3%	12% - 3% = 9%
	 500 BO = 6%	12% - 6% = 6%

**Členové ve vaší osobní skupině se počítají v takzvaných liniích. Členové, které vy sami přímo sponzorujete, jsou členové z první linie. Ti členové, které sponzoruje vaše první linie, jsou druhá linie (úroveň), atd. Člověk, který vás přivedl do Oriflame a je tedy přímo nad vámi, je váš sponzor.

3 Obchodní obrat

Obchodní obrat (dále jen OO) je nákupní cena produktů bez DPH. Z OO se počítá procento vaší slevy z obratu - tedy váš výdělek u Oriflame.

Příklad: Výpočet obchodního obratu ze sady NovAge Ecollagen Wrinkle Power. (BO = 105, OO = 1271, NC = 1538, PC = 1999 - tyto informace ke každému výrobku najdete v ceníku na www.oriflame.cz - Mé stránky - Prodej - Tiskoviny ke stažení)

Produkt	Obchodní obrat
	1538 Kč (nákupní cena) bez 21% (DPH) = 1271 Kč Výše obchodního obratu sady Ecollagen Wrinkle Power je 1271 Kč

Vaše výdělky rostou díky slevě z obrátu

Pro účely následujících příkladů platí:
1 BO = 15,10 Kč OO*

Jak si vypočítáte svoji slevu z obrátu:

- 1 Začnete součtem BO za produkty, které jste prodali vy.
- 2 Spočítejte celkové BO vaší skupiny - vaše osobní BO plus BO všech členů ve vaší skupině. Abyste zjistili svou úroveň slevy z obrátu, použijte tabulku úrovní slev z obrátu.
- 3 Vynásobte svůj obchodní obrát ($BO \times 15,10$) a slevu z obrátu celé svojí skupiny (např. $100 BO \times 15,10 \times 9\%$). Toto je sleva z obrátu, kterou vyděláte ze svého osobního prodeje.
- 4 Pak spočítejte BO každého člena vaší první úrovně (pokud má svojí skupinu, spočítejte skupinové BO) a pomocí tabulky úrovní slev z obrátu určete úroveň slevy z obrátu každého z nich.
- 5 Odečtete slevu z obrátu každého svého člena v první úrovni od svojí celkové slevy z obrátu. Rozdíl je sleva z obrátu, kterou získáváte z prodejů členů ve vaší první linii; tuto slevu (%) získáváte z obchodního obrátu svých lidí a jejich skupin.
- 6 Součet slevy z obrátu z osobního prodeje a skupinových prodejů se rovná vaší celkové slevě z obrátu.

Tabulka úrovní slevy z obrátu:

Bodové ohodnocení	Úroveň slevy z obrátu
0 – 199	0%
200 – 499	3%
500 – 999	6%
1 000 – 1799	9%
1 800 – 3 599	12%
3 600 – 6 799	15%
6 800 – 9 999	18%
10 000 a více	21%

PŘÍKLAD 1:

Výdělek 546 Kč

Tento příklad ukazuje, jak můžete zvýšit svůj výdělek, když pozvete 5 lidí, aby se stali členy Oriflame a budete je školit v doporučení a prodeji produktů.

V tomto příkladu vy i každý nový člen odeberete zboží v hodnotě **100 BO** (zboží můžete prodat, nebo použít pro vlastní potřebu).

Výpočet krok za krokem	Vy	Vaše 1. linie	Rozdíl	Obchodní obrat	Sleva z obratu
1 Odeberete zboží v hodnotě 100 BO. 2 Vaše celkové skupinové BO je: 100 (vaše BO) + 500 (BO vaší skupiny) = 600 BO, které odpovídají 6% úrovni slevy z obratu. 3 Vynásobte svou slevu z obratu obchodním obratem (OO) vašeho osobního prodeje: 100 x 15,10 x 6% = 91 Kč 4 100 BO z vaší osobní objednávky znamená slevu z obratu 91 Kč. 5 Rozdíl mezi vaší slevou z obratu a slevou z obratu vaší první linie je 6% - 0% = 6%, což znamená, že vyděláte 6% z obchodního obratu vaší skupiny: 500 BO x 15,10 x 6% = 455 Kč 6 Sečtete slevu z obratu ze svého osobního prodeje (100 BO) a prodejů vaší skupiny; (500 BO) celkově jste vydělali slevu z obratu: 91 + 455 = 546 Kč	1 100 BO 2 600 BO = 6% 3 100 BO x 15,10 x 6% = 91 Kč	4 100 BO = 0% 100 BO = 0% 100 BO = 0% 100 BO = 0% 100 BO = 0% 100 BO = 0% Celkem = 5 x 100 = 500 BO	5 100 BO x 15,10 x 6% = 91 Kč 100 BO x 15,10 x 6% = 91 Kč 100 BO x 15,10 x 6% = 91 Kč 100 BO x 15,10 x 6% = 91 Kč 100 BO x 15,10 x 6% = 91 Kč 100 BO x 15,10 x 6% = 91 Kč Celkem = 5 x 91 = 455 Kč		

6 Celkový výdělek za slevu z obratu: **91 + 455 = 546 Kč**

PŘÍKLAD 2:

Výdělek 2 901 Kč

Naučte členy ve své skupině, aby dělali to, co děláte vy, a aby registrovali nové členy. Řekněte jim o výhodách sponzorování a ukažte jim, jak na to.

V tomto příkladu pozval každý z 5 členů vaší první linie do Oriflame 5 lidí, kterým vysvětlili výhody podnikání s Oriflame; každý z nich během jednoho katalogu prodal zboží v hodnotě **100 BO**. I vy v tomto období prodáte zboží v hodnotě **100 BO**.

Výpočet krok za krokem	Vy	Vaše 1. linie	2. úroveň	Rozdíl	Obchodní obrat	Sleva z obratu
1 Prodáte zboží v hodnotě 100 BO. 2 Vaše celkové skupinové BO je: 100 (vaše BO) + 3 000 (BO vaší skupiny) = 3 100 BO, které odpovídají 12% úrovni slevy z obratu. 3 Vynásobíte svou slevu z obratu hodnotou bodu (získáte obchodní obrát svého osobního prodeje) ze kterého dostanete vyplacenou 12% slevu. 100 BO x 15,10 x 12% = 181 Kč 4 600 BO z vaší první linie znamená slevu z obratu 6%. 5 Rozdíl mezi vaší slevou z obratu a slevou z obratu vaší první linie je 6%. 12% - 6% = 6%, což znamená, že si vyděláte 6% z obchodního obratu prodeje z každé skupiny pod vámi. 600 x 15,10 x 6% = 544 Kč (Pozn.: těchto skupin máte ve své první linii 5.) 6 Sečtěte slevu z obratu ze svého osobního prodeje a prodejů vaší skupiny; celkově jste si vydělali slevu z obratu: 181 + 544 + 544 + 544 + 544 + 544 = 2 901 Kč	1 100 BO 2 3 100 BO = 12% 3 100 BO x 15,10 x 12% = 181 Kč 4 600 BO = 6% 5 600 BO = 6% 6 600 BO = 6% 7 600 BO = 6% 8 600 BO = 6% 9 600 BO = 6% 10 5 x 600 = 3 000 BO	1 600 BO = 6% 2 600 BO = 6% 3 600 BO = 6% 4 600 BO = 6% 5 600 BO = 6% 6 600 BO = 6% 7 600 BO = 6% 8 600 BO = 6% 9 600 BO = 6% 10 600 BO = 6% 11 600 BO = 6% 12 600 BO = 6% 13 600 BO = 6% 14 600 BO = 6% 15 600 BO = 6% 16 600 BO = 6% 17 600 BO = 6% 18 600 BO = 6% 19 600 BO = 6% 20 600 BO = 6% 21 600 BO = 6% 22 600 BO = 6% 23 600 BO = 6% 24 600 BO = 6% 25 600 BO = 6% 26 600 BO = 6% 27 600 BO = 6% 28 600 BO = 6% 29 600 BO = 6% 30 600 BO = 6% 31 600 BO = 6% 32 600 BO = 6% 33 600 BO = 6% 34 600 BO = 6% 35 600 BO = 6% 36 600 BO = 6% 37 600 BO = 6% 38 600 BO = 6% 39 600 BO = 6% 40 600 BO = 6% 41 600 BO = 6% 42 600 BO = 6% 43 600 BO = 6% 44 600 BO = 6% 45 600 BO = 6% 46 600 BO = 6% 47 600 BO = 6% 48 600 BO = 6% 49 600 BO = 6% 50 600 BO = 6% 51 600 BO = 6% 52 600 BO = 6% 53 600 BO = 6% 54 600 BO = 6% 55 600 BO = 6% 56 600 BO = 6% 57 600 BO = 6% 58 600 BO = 6% 59 600 BO = 6% 60 600 BO = 6% 61 600 BO = 6% 62 600 BO = 6% 63 600 BO = 6% 64 600 BO = 6% 65 600 BO = 6% 66 600 BO = 6% 67 600 BO = 6% 68 600 BO = 6% 69 600 BO = 6% 70 600 BO = 6% 71 600 BO = 6% 72 600 BO = 6% 73 600 BO = 6% 74 600 BO = 6% 75 600 BO = 6% 76 600 BO = 6% 77 600 BO = 6% 78 600 BO = 6% 79 600 BO = 6% 80 600 BO = 6% 81 600 BO = 6% 82 600 BO = 6% 83 600 BO = 6% 84 600 BO = 6% 85 600 BO = 6% 86 600 BO = 6% 87 600 BO = 6% 88 600 BO = 6% 89 600 BO = 6% 90 600 BO = 6% 91 600 BO = 6% 92 600 BO = 6% 93 600 BO = 6% 94 600 BO = 6% 95 600 BO = 6% 96 600 BO = 6% 97 600 BO = 6% 98 600 BO = 6% 99 600 BO = 6% 100 600 BO = 6% 101 600 BO = 6% 102 600 BO = 6% 103 600 BO = 6% 104 600 BO = 6% 105 600 BO = 6% 106 600 BO = 6% 107 600 BO = 6% 108 600 BO = 6% 109 600 BO = 6% 110 600 BO = 6% 111 600 BO = 6% 112 600 BO = 6% 113 600 BO = 6% 114 600 BO = 6% 115 600 BO = 6% 116 600 BO = 6% 117 600 BO = 6% 118 600 BO = 6% 119 600 BO = 6% 120 600 BO = 6% 121 600 BO = 6% 122 600 BO = 6% 123 600 BO = 6% 124 600 BO = 6% 125 600 BO = 6% 126 600 BO = 6% 127 600 BO = 6% 128 600 BO = 6% 129 600 BO = 6% 130 600 BO = 6% 131 600 BO = 6% 132 600 BO = 6% 133 600 BO = 6% 134 600 BO = 6% 135 600 BO = 6% 136 600 BO = 6% 137 600 BO = 6% 138 600 BO = 6% 139 600 BO = 6% 140 600 BO = 6% 141 600 BO = 6% 142 600 BO = 6% 143 600 BO = 6% 144 600 BO = 6% 145 600 BO = 6% 146 600 BO = 6% 147 600 BO = 6% 148 600 BO = 6% 149 600 BO = 6% 150 600 BO = 6% 151 600 BO = 6% 152 600 BO = 6% 153 600 BO = 6% 154 600 BO = 6% 155 600 BO = 6% 156 600 BO = 6% 157 600 BO = 6% 158 600 BO = 6% 159 600 BO = 6% 160 600 BO = 6% 161 600 BO = 6% 162 600 BO = 6% 163 600 BO = 6% 164 600 BO = 6% 165 600 BO = 6% 166 600 BO = 6% 167 600 BO = 6% 168 600 BO = 6% 169 600 BO = 6% 170 600 BO = 6% 171 600 BO = 6% 172 600 BO = 6% 173 600 BO = 6% 174 600 BO = 6% 175 600 BO = 6% 176 600 BO = 6% 177 600 BO = 6% 178 600 BO = 6% 179 600 BO = 6% 180 600 BO = 6% 181 600 BO = 6% 182 600 BO = 6% 183 600 BO = 6% 184 600 BO = 6% 185 600 BO = 6% 186 600 BO = 6% 187 600 BO = 6% 188 600 BO = 6% 189 600 BO = 6% 190 600 BO = 6% 191 600 BO = 6% 192 600 BO = 6% 193 600 BO = 6% 194 600 BO = 6% 195 600 BO = 6% 196 600 BO = 6% 197 600 BO = 6% 198 600 BO = 6% 199 600 BO = 6% 200 600 BO = 6% 201 600 BO = 6% 202 600 BO = 6% 203 600 BO = 6% 204 600 BO = 6% 205 600 BO = 6% 206 600 BO = 6% 207 600 BO = 6% 208 600 BO = 6% 209 600 BO = 6% 210 600 BO = 6% 211 600 BO = 6% 212 600 BO = 6% 213 600 BO = 6% 214 600 BO = 6% 215 600 BO = 6% 216 600 BO = 6% 217 600 BO = 6% 218 600 BO = 6% 219 600 BO = 6% 220 600 BO = 6% 221 600 BO = 6% 222 600 BO = 6% 223 600 BO = 6% 224 600 BO = 6% 225 600 BO = 6% 226 600 BO = 6% 227 600 BO = 6% 228 600 BO = 6% 229 600 BO = 6% 230 600 BO = 6% 231 600 BO = 6% 232 600 BO = 6% 233 600 BO = 6% 234 600 BO = 6% 235 600 BO = 6% 236 600 BO = 6% 237 600 BO = 6% 238 600 BO = 6% 239 600 BO = 6% 240 600 BO = 6% 241 600 BO = 6% 242 600 BO = 6% 243 600 BO = 6% 244 600 BO = 6% 245 600 BO = 6% 246 600 BO = 6% 247 600 BO = 6% 248 600 BO = 6% 249 600 BO = 6% 250 600 BO = 6% 251 600 BO = 6% 252 600 BO = 6% 253 600 BO = 6% 254 600 BO = 6% 255 600 BO = 6% 256 600 BO = 6% 257 600 BO = 6% 258 600 BO = 6% 259 600 BO = 6% 260 600 BO = 6% 261 600 BO = 6% 262 600 BO = 6% 263 600 BO = 6% 264 600 BO = 6% 265 600 BO = 6% 266 600 BO = 6% 267 600 BO = 6% 268 600 BO = 6% 269 600 BO = 6% 270 600 BO = 6% 271 600 BO = 6% 272 600 BO = 6% 273 600 BO = 6% 274 600 BO = 6% 275 600 BO = 6% 276 600 BO = 6% 277 600 BO = 6% 278 600 BO = 6% 279 600 BO = 6% 280 600 BO = 6% 281 600 BO = 6% 282 600 BO = 6% 283 600 BO = 6% 284 600 BO = 6% 285 600 BO = 6% 286 600 BO = 6% 287 600 BO = 6% 288 600 BO = 6% 289 600 BO = 6% 290 600 BO = 6% 291 600 BO = 6% 292 600 BO = 6% 293 600 BO = 6% 294 600 BO = 6% 295 600 BO = 6% 296 600 BO = 6% 297 600 BO = 6% 298 600 BO = 6% 299 600 BO = 6% 300 600 BO = 6% 301 600 BO = 6% 302 600 BO = 6% 303 600 BO = 6% 304 600 BO = 6% 305 600 BO = 6% 306 600 BO = 6% 307 600 BO = 6% 308 600 BO = 6% 309 600 BO = 6% 310 600 BO = 6% 311 600 BO = 6% 312 600 BO = 6% 313 600 BO = 6% 314 600 BO = 6% 315 600 BO = 6% 316 600 BO = 6% 317 600 BO = 6% 318 600 BO = 6% 319 600 BO = 6% 320 600 BO = 6% 321 600 BO = 6% 322 600 BO = 6% 323 600 BO = 6% 324 600 BO = 6% 325 600 BO = 6% 326 600 BO = 6% 327 600 BO = 6% 328 600 BO = 6% 329 600 BO = 6% 330 600 BO = 6% 331 600 BO = 6% 332 600 BO = 6% 333 600 BO = 6% 334 600 BO = 6% 335 600 BO = 6% 336 600 BO = 6% 337 600 BO = 6% 338 600 BO = 6% 339 600 BO = 6% 340 600 BO = 6% 341 600 BO = 6% 342 600 BO = 6% 343 600 BO = 6% 344 600 BO = 6% 345 600 BO = 6% 346 600 BO = 6% 347 600 BO = 6% 348 600 BO = 6% 349 600 BO = 6% 350 600 BO = 6% 351 600 BO = 6% 352 600 BO = 6% 353 600 BO = 6% 354 600 BO = 6% 355 600 BO = 6% 356 600 BO = 6% 357 600 BO = 6% 358 600 BO = 6% 359 600 BO = 6% 360 600 BO = 6% 361 600 BO = 6% 362 600 BO = 6% 363 600 BO = 6% 364 600 BO = 6% 365 600 BO = 6% 366 600 BO = 6% 367 600 BO = 6% 368 600 BO = 6% 369 600 BO = 6% 370 600 BO = 6% 371 600 BO = 6% 372 600 BO = 6% 373 600 BO = 6% 374 600 BO = 6% 375 600 BO = 6% 376 600 BO = 6% 377 600 BO = 6% 378 600 BO = 6% 379 600 BO = 6% 380 600 BO = 6% 381 600 BO = 6% 382 600 BO = 6% 383 600 BO = 6% 384 600 BO = 6% 385 600 BO = 6% 386 600 BO = 6% 387 600 BO = 6% 388 600 BO = 6% 389 600 BO = 6% 390 600 BO = 6% 391 600 BO = 6% 392 600 BO = 6% 393 600 BO = 6% 394 600 BO = 6% 395 600 BO = 6% 396 600 BO = 6% 397 600 BO = 6% 398 600 BO = 6% 399 600 BO = 6% 400 600 BO = 6% 401 600 BO = 6% 402 600 BO = 6% 403 600 BO = 6% 404 600 BO = 6% 405 600 BO = 6% 406 600 BO = 6% 407 600 BO = 6% 408 600 BO = 6% 409 600 BO = 6% 410 600 BO = 6% 411 600 BO = 6% 412 600 BO = 6% 413 600 BO = 6% 414 600 BO = 6% 415 600 BO = 6% 416 600 BO = 6% 417 600 BO = 6% 418 600 BO = 6% 419 600 BO = 6% 420 600 BO = 6% 421 600 BO = 6% 422 600 BO = 6% 423 600 BO = 6% 424 600 BO = 6% 425 600 BO = 6% 426 600 BO = 6% 427 600 BO = 6% 428 600 BO = 6% 429 600 BO = 6% 430 600 BO = 6% 431 600 BO = 6% 432 600 BO = 6% 433 600 BO = 6% 434 600 BO = 6% 435 600 BO = 6% 436 600 BO = 6% 437 600 BO = 6% 438 600 BO = 6% 439 600 BO = 6% 440 600 BO = 6% 441 600 BO = 6% 442 600 BO = 6% 443 600 BO = 6% 444 600 BO = 6% 445 600 BO = 6% 446 600 BO = 6% 447 600 BO = 6% 448 600 BO = 6% 449 600 BO = 6% 450 600 BO = 6% 451 600 BO = 6% 452 600 BO = 6% 453 600 BO = 6% 454 600 BO = 6% 455 600 BO = 6% 456 600 BO = 6% 457 600 BO = 6% 458 600 BO = 6% 459 600 BO = 6% 460 600 BO = 6% 461 600 BO = 6% 462 600 BO = 6% 463 600 BO = 6% 464 600 BO = 6% 465 600 BO = 6% 466 600 BO = 6% 467 600 BO = 6% 468 600 BO = 6% 469 600 BO = 6% 470 600 BO = 6% 471 600 BO = 6% 472 600 BO = 6% 473 600 BO = 6% 474 600 BO = 6% 475 600 BO = 6% 476 600 BO = 6% 477 600 BO = 6% 478 600 BO = 6% 479 600 BO = 6% 480 600 BO = 6% 481 600 BO = 6% 482 600 BO = 6% 483 600 BO = 6% 484 600 BO = 6% 485 600 BO = 6% 486 600 BO = 6% 487 600 BO = 6% 488 600 BO = 6% 489 600 BO = 6% 490 600 BO = 6% 491 600 BO = 6% 492 600 BO = 6% 493 600 BO = 6% 494 600 BO = 6% 495 600 BO = 6% 496 600 BO = 6% 497 600 BO = 6% 498 600 BO = 6% 499 600 BO = 6% 500 600 BO = 6% 501 600 BO = 6% 502 600 BO = 6% 503 600 BO = 6% 504 600 BO = 6% 505 600 BO = 6% 506 600 BO = 6% 507 600 BO = 6% 508 600 BO = 6% 509 600 BO = 6% 510 600 BO = 6% 511 600 BO = 6% 512 600 BO = 6% 513 600 BO = 6% 514 600 BO = 6% 515 600 BO = 6% 516 600 BO = 6% 517 600 BO = 6% 518 600 BO = 6% 519 600 BO = 6% 520 600 BO = 6% 521 600 BO = 6% 522 600 BO = 6% 523 600 BO = 6% 524 600 BO = 6% 525 600 BO = 6% 526 600 BO = 6% 527 600 BO = 6% 528 600 BO = 6% 529 600 BO = 6% 530 600 BO = 6% 531 600 BO = 6% 532 600 BO = 6% 533 600 BO = 6% 534 600 BO = 6% 535 600 BO = 6% 536 600 BO = 6% 537 600 BO = 6% 538 600 BO = 6% 539 60 <				



3. Bonusy

Bonusy jsou odměnou za to, že podporujete, školíte a rozvíjíte své členy až na pozici 21 %.

Cesta k úspěchu nabízí celkem šest typů bonusů. Typ bonusu závisí na tom, kolik odtržených 21% 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 % počítá, může být váš výdělek více než zajímavý.

*Celá síť zahrnuje všechny členy ve vaší nižší linii, včetně všech odtržených 21% skupin.

Získejte bonusy budováním odtržených 21% skupin

Když členové z vaší první linie dosáhnou 21% slevy z obratu, opouštějí vaši osobní skupinu a spolu se svými členy se stávají nezávislými skupinami - jsou to 21% odtržené skupiny. Od této chvíle vy, jako jejich sponzor, získáváte z každé této odtržené skupiny 4% Oriflame bonus.

Vaším cílem je pomáhat co nejvíce členům z vaší první linie dosáhnout 21% slevy z obratu.

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

Oriflame bonusy		
Bonus	Počet 21% odtržených skupin v první linii	Výdělek z
4% Oriflame Bonus	1	Prodej členů každé vaší odtržené 21% skupiny
1% Zlatý bonus	2	21% odtržených skupin ve 2. úrovni a nižších (končí u 1. linie dalšího člena kvalifikovaného na Zlatý bonus)
0,5% Safírový bonus	4	21% odtržených skupin ve 3. úrovni a nižších (končí u 2. úrovně dalšího člena kvalifikovaného na Safírový bonus)
0,25% Diamantový bonus	6	21% odtržených skupin ve 4. úrovni a nižších (končí u 3. úrovně dalšího člena kvalifikovaného na Diamantový bonus)
0,125% Dvoudiamantový bonus	10	21% odtržených skupin v 5. úrovni a nižších, (končí u 4. úrovně dalšího člena kvalifikovaného na Dvoudiamantový bonus)
0,0625% Executive bonus	12	21% odtržených skupin v 6. úrovni a nižších, (končí u 5. úrovně dalšího člena kvalifikovaného na Executive bonus)



Vy



4. Finanční odměny

Vždy, když dosáhnete nového titulu na Cestě k úspěchu, získáte jednorázovou finanční odměnu, od 1 000 USD (direktor) až po 1 000 000 USD (diamantový prezident direktor).

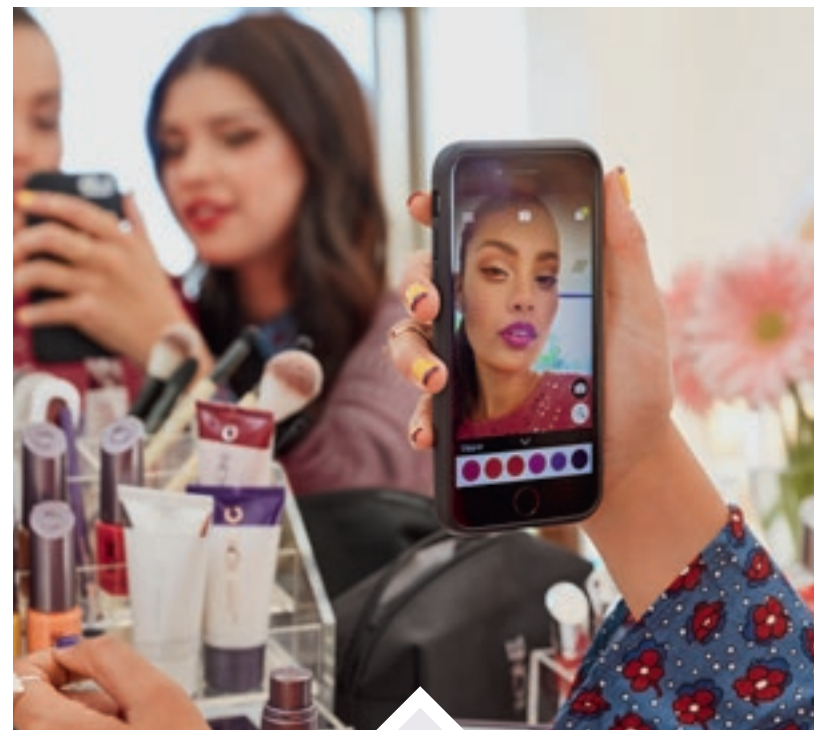
O kvalifikaci, kritériích pro dosažení titulů a finančních odměnách se dozvíte více v následujících kapitolách.

Nástroje pro váš úspěch

Naše nástroje a školicí programy jsou speciálně vytvořeny tak, aby vám pomáhaly rozvíjet vaše znalosti a dovednosti a podporovaly váš úspěch na každém kroku vaší profesionální cesty s Oriflame.

Tyto nástroje neustále přehodnocujeme, aktualizujeme a vytváříme nové. Své znalosti můžete vždy upevňovat a jednoduše rozšiřovat.

Na **stranách 114-117** najdete kompletní seznam nástrojů a školení.



Obchodní management

Máme pro vás odborné nástroje, které vám pomohou plánovat, organizovat a rozvíjet vaše podnikání.



Prodej produktů

K dispozici je řada nástrojů na podporu vašeho prodeje, od online katalogu a průvodců produkty až po online materiály.



Zvaní nových členů

Naše oficiální nástroje vám usnadní i zvaní a registrování nových členů do Oriflame.



E-školení

Naše platforma e-školení vám může pomoci rychleji se rozvíjet; můžete se s ní školit kdykoliv a kdekoliv, podle vašich potřeb.

Kurzy jsou krátké, interaktivní a dostupné na mobilních zařízeních. Zahrnují vše od práce se zákazníkem, přes sponzorování až po tvorbu obsahu na sociální média.

Akademie Oriflame E-školení

Akademie Oriflame je náš speciálně vytvořený systém školicích modulů založený na praktických zkušenostech úspěšných lídrů Oriflame.

Zahrnuje metody a nástroje, které vám pomohou rozvíjet vaše profesionální dovednosti a stoupat na vyšší úrovně Cesty k úspěchu.



Jste na cestě

Příležitost s Oriflame je mnohem více než práce - je to zábava a radost z činnosti, která vás baví.

S dosahováním nových titulů budete mít příležitost setkávat se s novými lidmi na vzrušujících akcích a konferencích Oriflame, získávat ocenění a kvalifikovat se na zahraniční výlety.

"Mám příležitost kvalifikovat se na zahraniční konference, scházet se s úspěšnými lídry, čerpat nápady a energii a budovat vlastní tým lidí, kteří také chtějí být úspěšní."

Jaroslava Konečná
Manažerka, Česká republika



"Být lídrem svého týmu, předávat zkušenosti ostatním lidem a jezdit na školení a konference."

Anna Getsko
Manažerka, Česká republika



Co je nejlepší na tom, být manažerem?

"Zajímavější finanční ohodnocení a další výhody - a mohu se účastnit konferencí, které jsou pro mne velice motivující, protože se zde setkávám se stejně úspěšnými lídry."

Lucie Marková
Senior manažerka, Česká republika



"Pozice manažera je pouze prvním krůčkem na cestě Oriflame. Být manažerem znamená větší podporu od firmy, účast na konferenci Oriflame a také možnost cestovat."

Lenka Říhová
Manažerka, Česká republika

KAPITOLA 3

Manažerský tým

Sponzorujte členy a budujte své podnikání



Tituly
v manažerském
týmu

12% manažer

Kvalifikační kritéria:

1 800 BO - 3 599 BO v osobní skupině. Co získáte?

- Ocenění na regionálním meetingu či jiné společenské akci Oriflame
- Členská karta na manažerský Leaders Club, při jehož splnění získáváte odměny
- Pozvání na školení pro nové 12% manažery
- Pozvání na lokální Manažerskou a direktorskou konferenci
- Možnost kvalifikace na zahraniční Manažerský seminář

15% manažer

Kvalifikační kritéria:

3 600 BO - 6 799 BO v osobní skupině. Co získáte?

- Ocenění na regionálním meetingu či jiné společenské akci Oriflame
- Pozvání na školení pro nové 15% manažery
- Pozvání na lokální Manažerskou a direktorskou konferenci
- Možnost kvalifikace na zahraniční Manažerský seminář

Podporujte své členy 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.

Pomáhejte novým členům, školte je, uče je vést své vlastní školení a setkání, podporujte je v jejich práci a motivujte je, aby dosahovali úspěchů. Nyní je důležité jít ostatním příkladem, být stále aktivní, prodávat výrobky a registrovat nové členy. Vše, co děláte - od prodeje, registrování, přes prospekting, a školení až po účast na akcích Oriflame očekávejte i od svých členů, 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 - získáte diplom.
- 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 zahraniční Manažerský seminář, lokální konference, či další akce nebo programy určené pro manažery.

18% manažer

Kvalifikační kritéria:

6 800 BO - 9 999 BO v osobní skupině. Co získáte?

- Ocenění na regionálním meetingu či jiné společenské akci Oriflame
- Pozvání na školení pro nové 18% manažery
- Pozvání na lokální Manažerskou a direktorskou konferenci
- Možnost kvalifikace na zahraniční Manažerský seminář

Senior manažer

Kvalifikační kritéria:

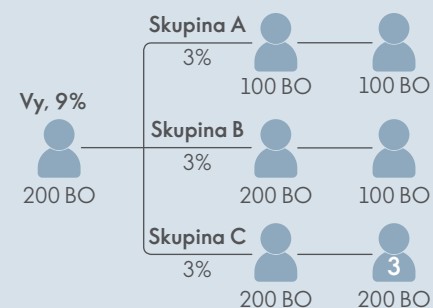
Min. 10 000 BO v osobní skupině NEBO jedna či více odtržených 21% skupin v 1. úrovni a alespoň 4 000 BO v osobní skupině. Co získáte?

- Ocenění na regionálním meetingu či jiné společenské akci Oriflame
- Pozvání na lokální Manažerskou a direktorskou konferenci
- Možnost kvalifikace na zahraniční Manažerský seminář

Pro účely těchto příkladů platí:

1 bod (BO) = 15,10 Kč obchodního obratu (OO)

Příklad 1: Vyvážená struktura



Celkem skupinových bodů:

200 (vy) + 200 (A) + 300 (B) + 400 (C)

= 1100 BO. Vaše sleva z obratu je 9%.

Váš zisk ze slevy z obratu (SO):

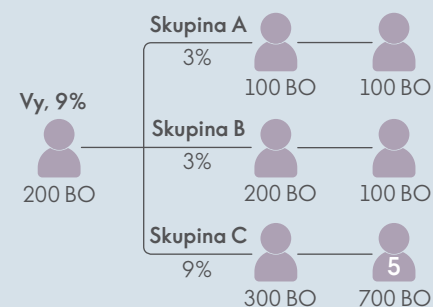
VY: $200 \times 15,10 \times 9\% = 272$ Kč (SO z vašeho osobního prodeje)

Ze svých skupin získáváte ROZDÍL mezi svojí celkovou SO a SO vašich lidí (u skupiny A je to 6% (9% - 3%))

A: 6% = 181 Kč, B: 6% = 272 Kč, C: 6% = 362 Kč

Celkem SO: 1087 Kč (272 + 181 + 272 + 362)

Příklad 2: Nevyvážená struktura



Celkem skupinových bodů:

200 (vy) + 200 (A) + 300 (B) + 1000 (C)

= 1700 BO. Vaše SO je 9%.

Váš zisk ze slevy z obratu:

VY: $200 \times 15,10 \times 9\% = 272$ Kč (SO z vašeho osobního prodeje)

A: 6% = 181 Kč, B: 6% = 272 Kč, C: 0% = 0 Kč (není zde rozdíl mezi vaší SO 9% a člena ve vaší první linii, také 9%)

Celkem vám tedy bude vyplacena SO 725 Kč (272 + 181 + 272 + 0)

Výdělky manažera

Když se stanete nezávislým manažerem Oriflame, vaše výdělky porostou a nebudou závislé jen na zisku z vašeho prodeje.

Nyní budou vaše výdělky (3%-21%) záviset na slevě z obratu - tedy prodeji lidí ve vaší skupině.

Je důležité vědět, že struktura vaší osobní skupiny ovlivní váš výdělek ze slevy z obratu. Abyste měli co nejvyšší slevu z obratu, měl by být prodej rozložen přes několik skupin ve vaší osobní skupině. Nebudte závislí jen na jedné skupině.

Vybudujte vyváženou strukturu

Příklady vlevo ukazují, jak může vaše výdělky ovlivnit vyvážená a nevyvážená struktura skupiny.

V příkladu 2 platí, že i když máte více bodů než v příkladu 1, vyděláte méně. Je to proto, že **skupina C dosáhla stejné slevy z obratu jako vy, 9 %**; ze skupiny C tedy nezískáte nic, protože rozdíl mezi vaší slevou z obratu (9%) a slevou z obratu skupiny C (9%) je 0 %. Pozn. Na tomto příkladu vidíte, jak je systém výdělků v Oriflame spravedlivý - pokud se ve vaší skupině objeví někdo, kdo pracuje více než vy, nezískáváte z této skupiny žádné peníze).

Tři klíčové aktivity úspěšného manažera

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

Více o těchto aktivitách se dozvíte na následujících stránkách

1

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO MANAŽERA

Registrujte a dělejte prospekting

Pro úspěch vašeho podnikání je důležité registrovat, provádět prospekting a v obou těchto oblastech se neustále zdokonalovat a rozvíjet.



✓ V začátku podnikání v Oriflame je klíčový váš seznam kontaktů - tedy kontakty na lidi, kterým byste mohli nabídnout příležitost podnikání s Oriflame. Během školení **Začínáme s Oriflame** doporučte novým členům, aby si i oni vytvořili svůj vlastní seznam kontaktů. Poradíte jim, aby nejprve využili kontakty ze svého mobilního telefonu, sociálních médií 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 zajímavé příležitosti výdělků?"

✓ Každý den oslovte alespoň 3 nové lidi; čím více, tím lépe, ne však méně než tři. Řekněte jim o Oriflame, o produktech a obchodní příležitosti. Oslovit tři lidi denně by mělo být cílem každého člena ve vaší skupině. Nezapomeňte - vy jste vzorem pro ostatní, a pokud se budete věnovat prospektingu a kontaktování lidí každý den, vaši členové 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 členové věděli, kdy a kam mají přivést nové lidi. Na konci každé schůzky přidejte i školení Začínáme s Oriflame. 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 členy 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 učit členy core týmu organizovat svá vlastní setkání. O core týmu se dozvíte více straně 42.



2

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO MANAŽERA

Dosledovávejte a udržujte své členy aktivní

Je důležité, aby vaši členové byli aktivní a podávali objednávky v každém katalogu.

- ✓ Budte v kontaktu se svými členy - ptejte se na jejich prodeje a registrace. Upozornujte je na nové produkty a nabídky a zvěte je na akce, setkání a školení.
- ✓ Kontaktujte všechny členy, kteří nepodali objednávku v posledním katalogu, a zjistěte, proč nebyli aktivní. Informujte je o nabídkách a programech; můžete je i pozvat do vašich skupin na sociálních sítích.
- ✓ Upozorněte svoje členy na e-školení (najdete je na www.oriflame.cz), které pomohou vašim členům rozvíjet jejich prodejní a registrační dovednosti.
- ✓ Vytvořte si skupiny na sociálních sítích a využívejte je k oceňování úspěchů svých členů, 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) členů, 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 nejlépejších 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 členům o svých plánech a pozvěte do týmu každého, kdo má zájem růst.** Vysvětlete 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 člena core týmu.

Je důležité vědět, že členové 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 člen 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. Vaši členové core týmu se od vás přirozeně naučí, jak vést své vlastní týmy, spolupracovat a organizovat aktivity.

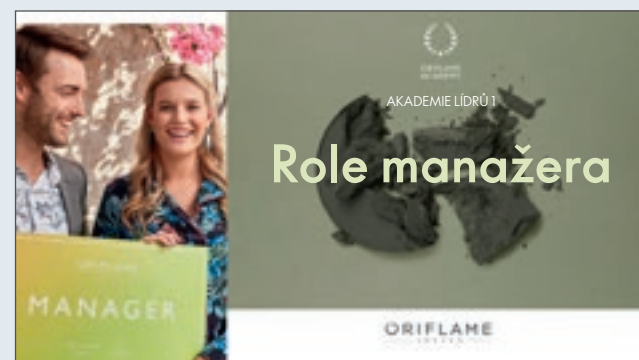
Na co byste měli při vedení svého core týmu myslet?

- ✓ 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 členy svého týmu a delegujte na ně úkoly.
- ✓ Společně si stanovujte krátkodobé a dlouhodobé cíle a sledujte výsledky a pokroky.
- ✓ Oceňujte úspěchy. Členové vašeho core týmu jsou tady, protože chtějí růst a uspět s Oriflame - a každý úspěch stojí za oslavu!

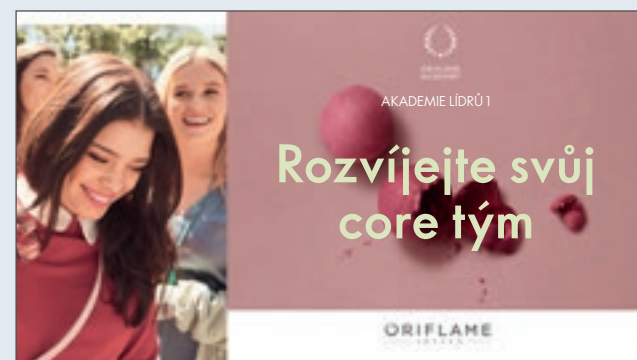
Zúčastněte se Akademie lídrů 1

Naučte se budovat své podnikání a zlepšovat své manažerské dovednosti.

Role manažera



Rozvíjejte svůj core tým



Jak dělat prospekting



Jak registrovat



Jak dále

Neustále se zaměřujte na svůj core tým. Ve vašem core týmu jsou vaši klíčoví lidé. Vysvětlujte všem členům vaší skupiny výhody registrování a rozšiřování jejich vlastního týmu a nabídněte jim členství ve svém core týmu.

Když lidé z vašeho core týmu začnou vést své vlastní týmy, vaše linie se začne mnohem rychleji rozšiřovat a vy budete mnohem rychlejší na cestě k dosažení nových titulů.

"Dobrý lídr nepotřebuje motivovat; motivaci má uvnitř sebe, je inspirací pro ostatní a ví, že jeho úspěch stojí na úspěchu jeho týmu."

Jana Broučková
Direktorka, Česká republika



"Dobrý lídr má cíl a stále hledá nové cesty a nové impulzy, jak ho dosáhnout. Dobrý lídr umí získat lidi, kteří také chtějí jít za svým cílem."

Martina Faltysová
Senior zlatá direktorka,
Česká republika

Co podle vás
charakterizuje
dobrého lídra?



"Dobrý lídr musí umět spolupracovat s firmou jako takovou a zároveň s lídry své skupiny. Naslouchat, předávat, vysvětlovat, pomáhat, povzbuzovat. Být takovým pojítkem."

Petr Krajíc
Safírový direktor, Česká republika



"Je jako týmový hráč a trenér v jedné osobě. Úspěch je ovlivněn výběrem spoluhráčů, zapálením pro hru, odhalením silných stránek každého hráče, a hlavně množstvím společných tréninků a zápasů."

Mirka Hynková
Senior zlatá direktorka,
Česká republika



KAPITOLA 4

Direktorský tým

Posuňte své podnikání na vyšší úroveň.

Direktorský titul - milník

Dosažení direktorského titulu je nezapomenutelný okamžik a důležitý milník ve vaší nezávislé kariéře v Oriflame. Získáte jednorázovou finanční odměnu za dosažení titulu, vaše výděvky jsou tak vysoké, že spolupráce s Oriflame se stává vaším hlavním zdrojem příjmu. Jste oceněni na některé ze společenských akcí Oriflame, pozváni na Direktorskou a manažerskou konferenci a můžete se kvalifikovat na zahraniční Manažerský seminář. 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:

Minimálně 10 000 skupinových BO, NEBO jednu (či více) odtržených 21% skupin v 1. linii a alespoň 4 000 skupinových BO.
Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 1 000 USD
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Pozvánku na Direktorskou a manažerskou konferenci
- Bonusy*

Zlatý direktor

Kvalifikační kritéria:

Dvě odtržené 21% skupiny v 1. linii a alespoň 4 000 skupinových BO.
Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 2 000 USD
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Pozvánku na Direktorskou a manažerskou konferenci
- Bonusy*

Senior zlatý direktor

Kvalifikační kritéria:

Tři odtržené 21% skupiny v 1. linii a alespoň 4 000 skupinových BO.
Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 3 000 USD
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Pozvánku na Direktorskou a manažerskou konferenci
- Bonusy*

**Výplata bonusů se nevztahuje k titulu, který máte, ale určuje se podle počtu odtržených 21% skupin ve vaší 1. linii.
Více si přečtete na stranách 52 a 108-113.*

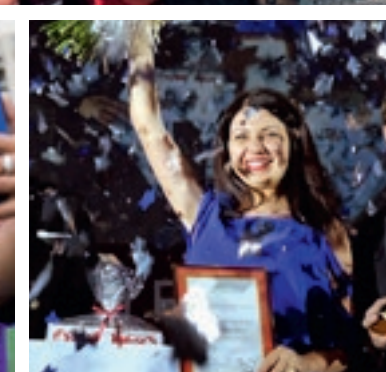
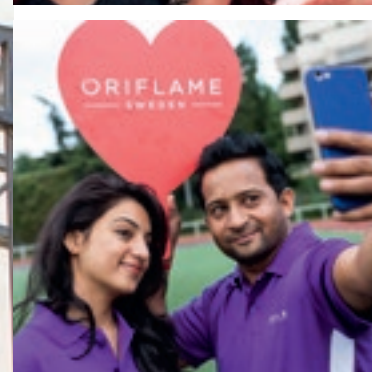
Safírový direktor

Kvalifikační kritéria:

Čtyři odtržené 21% skupiny v 1. linii a alespoň 4 000 skupinových BO.
Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 4 000 USD
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Pozvánku na Direktorskou a manažerskou konferenci
- Bonusy*



Jaké jsou výhody direktorů?

Jako nezávislý direktor si díky růstu svého vlastního podnikání užíváte vyšší výdělků. To však není vše; zároveň máte příležitost cestovat do vysněných destinací a získávat finanční odměny.

Na co se jako direktor můžete těšit?

- Ocenění a unikátní odznak za každý direktorský titul, kterého dosáhnete.
- Jednorázové finanční odměny - od 1 000 USD do 4 000 USD - za dosažení každého nového direktorského titulu.
- Bonusy na základě počtu 21% odtržených skupin ve vaší 1. linii.
- Možnost zúčastnit se Akademie lídrů 2, Akademie lídrů 3 a lokálních školení ve vašem regionu.
- Možnost zúčastnit se akcí a konferencí v ČR.
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Manažerský seminář a zahraniční Zlatou konferenci.

Výdělky direktora

Nyní máte možnost vydělávat všemi čtyřmi způsoby, které Cesta k úspěchu nabízí - okamžitý zisk, sleva z obratu, bonusy a finanční odměny.

Od direktorského titulu výše začínají nejvýznamnější část vašeho výdělku tvořit bonusy (z odtržených 21% skupin); proto je důležité zjistit, jak bonusy Oriflame fungují, abyste je mohli efektivně využívat k dalšímu zvýšení vašich výdělků.

Bonusy

Jako direktor můžete získávat tři druhy bonusů - 4% Oriflame bonus, 1% Zlatý bonus a 0,5% Safírový bonus. Bonus, který získáte, závisí na počtu odtržených 21% skupin v 1. linii, nikoliv na vašem platném titulu.

Jak si můžete přečíst v kapitole 2, jakmile členové z vaší 1. linie dosáhnou 21% slevy z obratu, oddělí se od vaší osobní skupiny - a jejich skupiny se stanou 21% odtrženými skupinami. V tom momentě přestanete získávat slevu z obratu ze skupinového prodeje těchto členů, ale začnete na základě jejich prodeje vydělávat bonusy.

Bonusy ve vaší síti

4% Oriflame bonus je vyplacen z odtržených skupin ve vaší první linii (úrovni). Všechny vyšší bonusy (1% Zlatý, 0,5% Safírový a ostatní) 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 zaručí, že každý v linii obdrží spravedlivou odměnu za své úsilí.

Pokud člen, 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 člen nad tímto členem. Pro nárok na celý bonus musí být v osobní skupině splněn daný počet BO; pokud není, vznikne nárok pouze na určitou část tohoto bonusu.

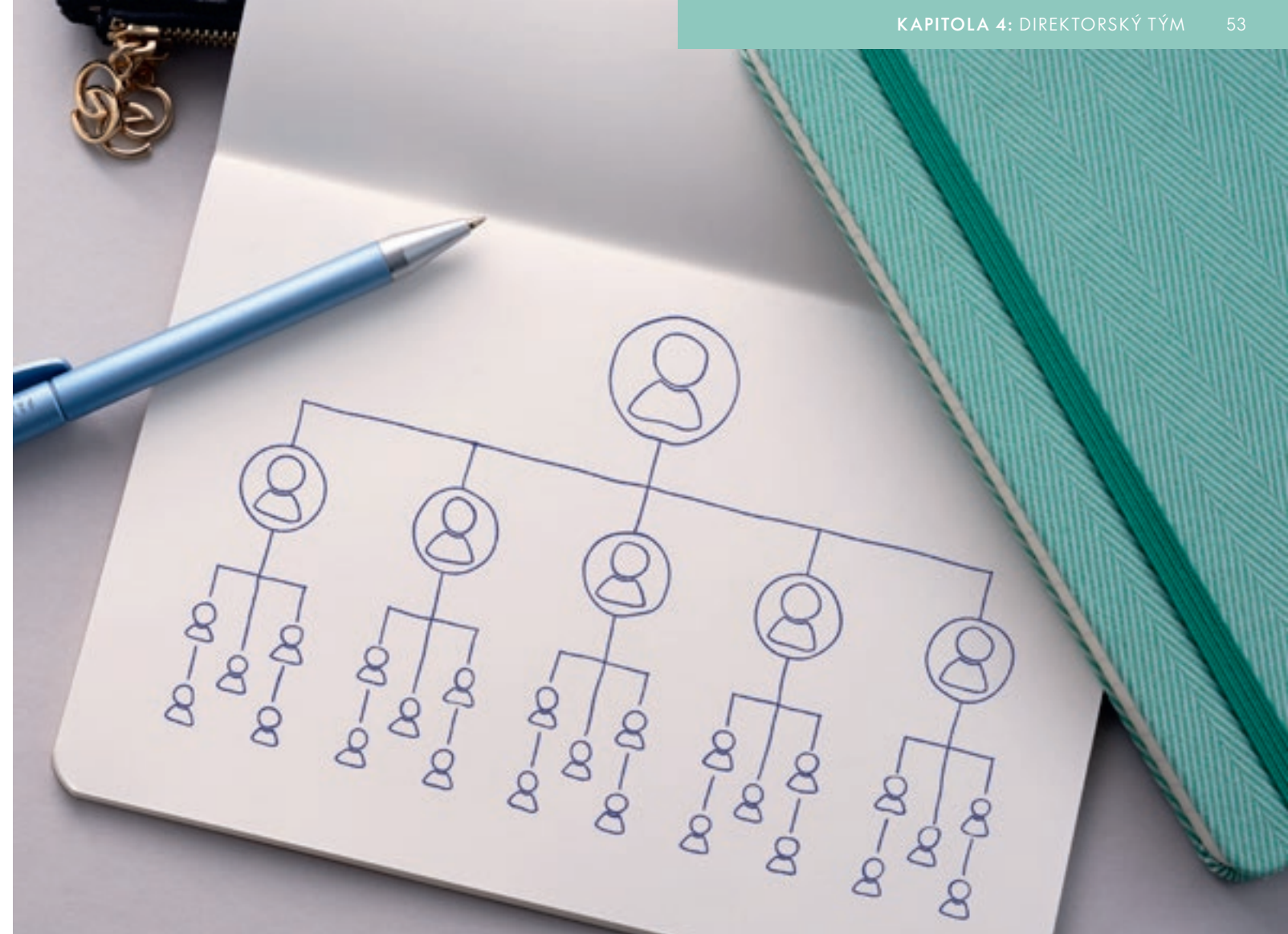
Příkladem je 4% Oriflame bonus. Pokud máte:

10 000 skupinových BO nebo více, máte nárok na plný bonus

4 000 - 9 999 skupinových BO, případně vám pouze určitá část bonusu a zbytek se posune výše dalšímu členovi kvalifikovanému na 4% Oriflame bonus.

3 999 BO nebo méně, nemáte nárok na žádný bonus.

Více o tom, jak funguje minimální garance s bonusy, zjistíte na straně 54.



Aby vám byl vyplacen jakýkoli bonus, platí tři základní pravidla:

Musíte mít minimálně:-

- Jednu odtrženou **21% skupinu v 1. linii.**
- **200 osobních BO**
- **4 000 skupinových BO***

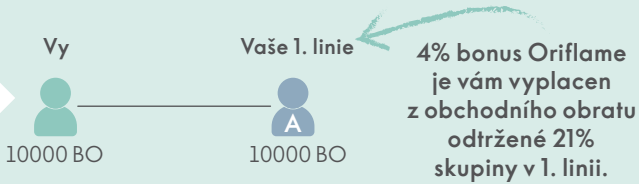
**V případě, že máte šest a více odtržených 21% skupin v 1. linii, nemusíte plnit pravidlo 4 000 BO v osobní skupině. Minimální garance však i nadále platí.*

Kritéria:
Osobní prodej: minimálně 200 BO
Skupinový prodej: minimálně 4 000 BO
21% odtržených skupin v 21. linii: 1
Minimální garance: Abyste získali plný 4% Oriflame bonus, musíte mít minimálně 10 000 skupinových BO ve vaší skupině (bez odtržených 21% skupin). Pokud budete mít méně BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu členovi kvalifikovanému na 4% Oriflame bonus. Více o minimální garanci si přečtete na straně 52.

4% Oriflame bonus

4% bonus Oriflame je vám vyplacen z obchodního obratu odtržené 21% skupiny v 1. linii.

Pro účely těchto příkladů platí:
1 bod (BO) = 15,10 Kč obchodního obratu (OO)



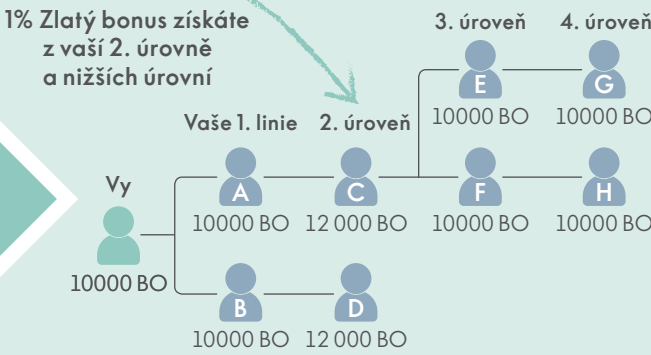
Máte jednu odtrženou 21% skupinu v 1. linii, kterou v tomto příkladu představuje člen A. Získáte 4% Oriflame bonus z obchodního obratu člena A.

Váš 4% Oriflame bonus:
 $10\,000 \times 15,10 \times 4\% = 6\,040\text{ Kč}$

Kritéria:
Osobní prodej: minimálně 200 BO
Skupinový prodej: minimálně 4 000 BO
21% odtržených skupin v 21. linii: 2
Minimální garance: Abyste získali plný 1% Zlatý bonus, musíte mít minimálně 10 000 skupinových BO ve vaší skupině (bez odtržených 21% skupin). Pokud budete mít méně než 10 000 BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu členovi kvalifikovanému na 1% Zlatý bonus. Více o minimální garanci si přečtete na straně 52.

1% Zlatý bonus

1% Zlatý bonus je bonus, za základě kterého je vám vyplaceno 1% z obchodního obratu ze všech odtržených 21% skupin od 2. úrovně a dále. Zlatý bonus končí na 1 úrovni člena pod vámi, který má na základě splněných kritérií na 1% Zlatý bonus nárok.



V tomto případě získáváte:
4% Oriflame bonus ze skupin A, B
1% Zlatý bonus ze skupin C, D, E a F
Ze skupin G a H Zlatý bonus nezískáváte, protože člen C je Zlatým direktorem a ze skupin G a H získává Zlatý bonus on (tenýž bonus je z daného OO vyplacen vždy jen jednou).

Váš 1% Zlatý bonus:
 $(12\,000\text{ (C)} + 12\,000\text{ (D)} + 10\,000\text{ (E)} + 10\,000\text{ (F)}) \times 15,10 \times 1\% = 6\,644\text{ Kč}$

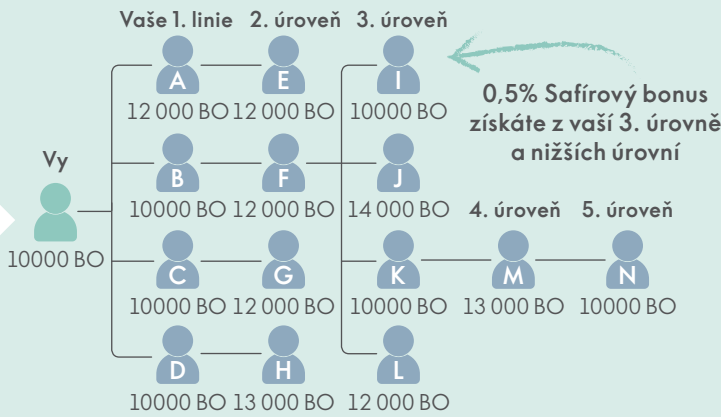
Poznámka: Získáváte 4% bonus Oriflame ze skupiny A a B
 $10\,000 + 10\,000 \times 15,10 \times 4\% = 12\,080\text{ Kč}$

Celkem tedy díky bonusům (bez SO vaší osobní skupiny) vyděláte 18 724 Kč.

Kritéria:
Osobní prodej: minimálně 200 BO
Skupinový prodej: minimálně 4 000 BO
21% odtržených skupin v 1. linii: 4
Minimální garance: Abyste získali plný 0,5% Safírový bonus, musíte mít minimálně 10 000 skupinových BO ve vaší skupině (bez odtržených 21% skupin). Pokud budete mít méně než 10 000 BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu členovi kvalifikovanému na 0,5% Safírový bonus. Více o minimální garanci si přečtete na straně 52.

0.5% Safírový bonus

0,5% Safírový bonus je bonus, za základě kterého je vám vyplaceno 0,5% z obchodního obratu ze všech odtržených 21% skupin od 2. úrovně a dále. Safírový bonus končí na 2 úrovni člena pod vámi, který má na základě splněných kritérií na Safírový bonus nárok.



V tomto případě získáváte:
4% Oriflame bonus ze skupin A, B, C, D
1% Zlatý bonus z OO skupin E, F, G, H, I, J, K, L. Z ostatních skupin již Zlatý bonus nezískáváte, protože člen F je Safírovým direktorem a Zlatý bonus z těchto skupin náleží jemu.
0,5 Safírový bonus z OO skupin I, J, K, L a M. Ze skupiny N již Safírový bonus nezískáváte, protože člen F je Safírovým direktorem.

Váš 0,5% Safírový bonus:
 $(10\,000\text{ (I)} + 14\,000\text{ (J)} + 10\,000\text{ (K)} + 12\,000\text{ (L)} + 13\,000\text{ (M)}) \times 15,10 \times 0,5\% = 4\,455\text{ Kč}$

Poznámka: V tomto příkladu také získáte: 4% Oriflame bonus (12 000 (A) + 10 000 (B) + 10 000 (C) + 10 000 (D) x 15,10 x 4% = 25 368 Kč; 1% Zlatý bonus (12 000 (E) + 12 000 (F) + 12 000 (G) + 13 000 (H) + 10 000 (I) + 14 000 (J) + 10 000 (K) + 12 000 (L) x 15,10 x 1% = 14 345 Kč
Celkem tedy, díky bonusům (bez SO vaší osobní skupiny), vyděláte 44 167 Kč.

Tři klíčové aktivity úspěšného direktora

1

Registrace a prospektingové aktivity

2

Udržujte svou síť aktivní

3

Rozvíjejte svůj core tým a manažery

1

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO DIREKTORA

Registrace a prospektingové aktivity

Registrování je základem vašeho podnikání na všech úrovních. Soustavně pokračujte v registracích nových členů a spolu s vaším core týmem organizujte prospektingové a registrační aktivity.

Specifické aktivity:

- ✓ Bud'te ostatním vzorem. Registrování je každodenní zvyk úspěšného lídra - bud'te v něm příkladem.
- ✓ Ujistěte se, že vaši manažeri se svými core týmy dělají to co vy - pravidelné prospektingové aktivity a registrování nových členů.
- ✓ Pracujte se svým core týmem. Na každý katalog si určete registrační cíl, prodiskutujte spolu plány jak tento cíl splnit, podporujte své členy v pořádání setkání, jejichž účelem jsou nové registrace.
- ✓ Připomeňte sponzorům a lídrům, aby po každém setkání uspořádali pro nováčky školení Začínáme v Oriflame, propagujte a vysvětlujte program Úspěšný start a plán 90 dní v Oriflame.

2

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO DIREKTORA

Udržujte svou síť aktivní

Akce, setkání a školení jsou důležité pro udržení aktivních a motivovaných členů, a mohou významně ovlivnit úspěch vašeho podnikání.

Většina nových členů přichází do Oriflame bez jakýchkoliv speciálních znalostí, dovedností nebo zkušeností. Proto je důležitým úkolem direktora umět u každého nového člena najít to, co se potřebuje naučit, v čem se potřebuje zdokonalit.

Pro členy vaší skupiny pořádajte pravidelně tato školení a setkání:

- ✓ **Představení katalogu**
Představení katalogu pořádajte offline (osobně) nebo online (jako webinář) vždy v posledním týdnu předchozího, nebo prvním týdnu platnosti aktuálního katalogu. Představte zde produktové novinky, speciální nabídky, aktuální programy a registrační kampaně. Nezapomeňte ocenit úspěšné členy za jejich práci.
- ✓ **Akce věnované péči o pleť, líčení či wellness**
Organizujte akce pro svoje členy i jejich zákazníky zaměřené na péči o pleť, líčení či wellness. Představte zde produktové novinky, rituál péče o pleť, či programy wellness. Nezapomeňte ocenit věrné členy i věrné zákazníky.
- ✓ **Školení**
Dbejte na to, aby každý člen vaší skupiny absolvoval produktové (Krok 1) a obchodní (Krok 2) školení, které jsou potřebné pro jejich růst a dosahování úspěchů v Oriflame.
- ✓ **Skupiny na sociálních sítích**
Vytvořte konverzační nebo uzavřené skupiny na sociálních sítích, ve kterých budete sdílet informace zaměřené na různé skupiny členů. Založte si skupinu s názvem Začínáme v Oriflame, kde budete sdílet informace zajímavé pro nováčky, či skupinu Core tým, kde budete komunikovat s lídry svého týmu. Ujistěte se, že informace, které ve skupinách sdílíte, jsou pro danou cílovou skupinu relevantní.



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.



3

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO DIREKTORA

Rozvíjejte svůj core tým a manažery

Pokračujte v rozšiřování svého core týmu; registrujte nové členy, 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.

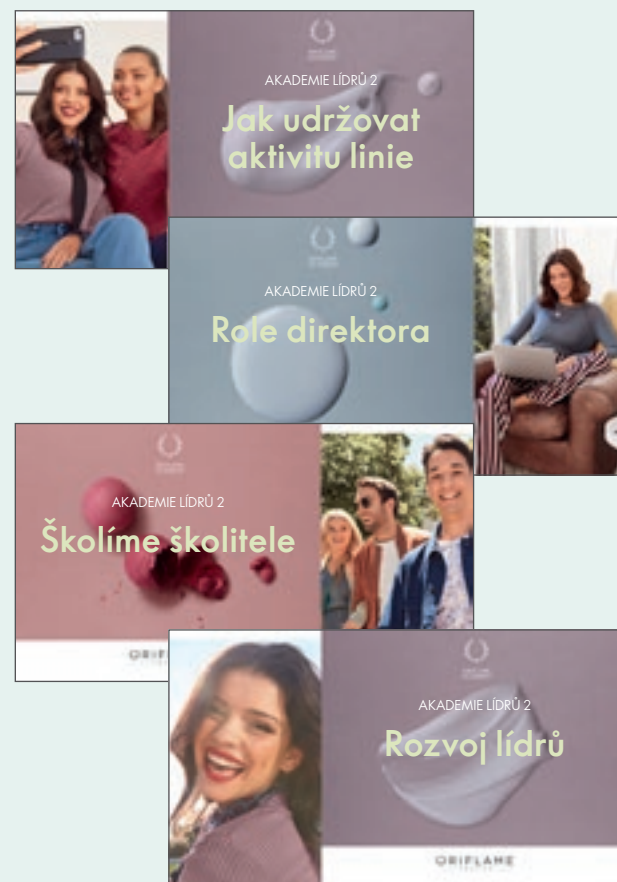
Specifické aktivity:

- ✓ Udržujte manažery motivované a soustředěné na soustavný růst. Školte je, aby věděli jaké jsou jejich úkoly a aby je také plnili. Povzbuzujte je, aby se účastnili speciálních školení pro manažery - Akademie lídrů 1. Organizujte pro manažery ve své linii pravidelná školení, ať už offline (osobně) nebo online (webinář).
- ✓ Podporujte své manažery; účastněte se jejich registračních schůzek a akcí a prezentujte svůj příběh o úspěchu, příběh společnosti a produktů.
- ✓ Organizujte se svými manažery pravidelné (týdenní) schůzky věnované plánování. Tyto schůzky využívejte k nastavení dlouhodobých a krátkodobých cílů, diskutujte o plánech a jak jich dosáhnout, sledujte jejich výsledky, pomozte či poraďte, oceňujte úspěchy a sdílejte osvědčené postupy.
- ✓ Buďte s manažery pravidelně v kontaktu - sledujte jejich pokroky, dávejte jim zpětnou vazbu a nadále je školte v základních dovednostech.

Zúčastněte se Akademie lídrů 2

Dozvíte se na ní vše o roli a povinnostech direktora.

Akademie lídrů 2



Akademie lídrů 3



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 konferenci k 50 výročí Oriflame na Floridě jsem převzala ocenění jako první diamantová direktorka v historii. V tom okamžiku jsem byla hrdá na své direktory, neboť bez jejich úsilí a touhy růst bych se diamantovou direktorkou nestala."

Jasněna Pokorná
Diamantová direktorka, Česká republika



Jaká je vaše oblíbená vzpomínka z Diamantové konference?



"Moje první ocenění na Diamantové konferenci v Miami. Poprvé jsem byla oceněna na světovém pódiu. Ten pocit se nedá popsat."

Jesca Nissege Mwakyulu
Diamantová direktorka, Tanzanie



"Japonsko v roce 2018. Konference proběhla v úžasném období rozkvetlých třešní. Vždy na to budu vzpomínat."

Natalya Pasichnik
Diamantová direktorka, Rusko



"Nesmírně rádi vzpomínáme na Indický oceán na Bali, Atlantický oceán v Brazílii a Tichý oceán v Japonsku!"

Galina a Sergey Gagloevi
Senior diamantoví direktoři, Rusko

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.

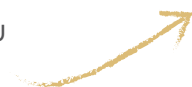
Jako nový diamantový direktor získáte řadu odměn; mimo jiné vás čekají vyšší finanční odměny, více bonusů a možnost kvalifikovat se dvakrát ročně na mezinárodní konferenci.

Výdělky v diamantovém týmu

Jako diamantový direktor můžete mít okamžitý zisk, slevu z obrátu, bonusy a jednorázovou finanční odměnu. Vaše nejvyšší zisky budou pravděpodobně z bonusů.

Kromě 4% Oriflame bonusu, 1% Zlatého bonusu a 0,5% Safírového bonusu můžete získat další dva bonusy - 0,25% Diamantový bonus a 0,125% Dvoudiamantový bonus.

Tituly
v diamantovém
týmu



Diamantový direktor

Kvalifikační kritéria:

Šest odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 6 000 USD
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Zlatou a Diamantovou konferenci
- Bonusy*

Senior diamantový direktor

Kvalifikační kritéria:

Osm odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 8 000 USD
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Zlatou a Diamantovou konferenci
- Bonusy*

Dvoudiamantový direktor

Kvalifikační kritéria:

Deset odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 10 000 USD
- Odznak vaší úrovně, diplom
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Zlatou a Diamantovou konferenci
- Bonusy*

**Výplata bonusů se nevztahuje k titulu, který máte, ale určuje se podle počtu odtržených 21% skupin ve vaší 1. linii. Více si přečtete na stranách 52 a 108-113.*

Kritéria:
Osobní prodej: alespoň 200 BO
Skupinový prodej: Pro výplatu tohoto bonusu není požadován žádný minimální počet BO v osobní skupině.
21% odtržených skupin v 1. linii: 6
Minimální garance: Abyste získali plný 0,25% Diamantový bonus, musí mít vaše skupiny ve 3. úrovni alespoň 10 000 skupinových BO. Pokud mají tyto skupiny méně BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune v síti výše, dalšímu členovi kvalifikovanému na 0,25% Diamantový bonus. Více o minimální garanci si přečtete na straně 52.

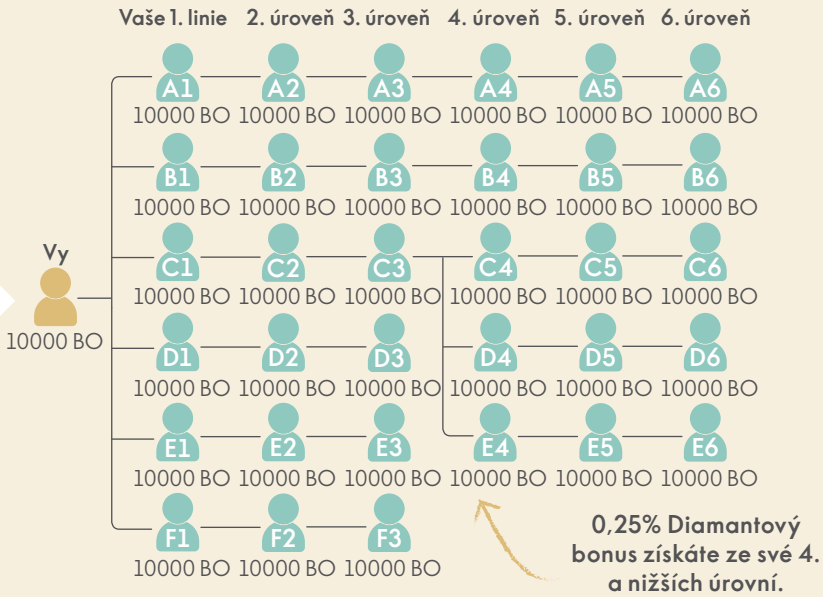
0,25% Diamantový bonus

0,25% Diamantový bonus je bonus, za základě kterého je vám vyplaceno 0,25% obchodního obratu ze všech odtržených 21% skupin od 4. úrovně a níže. Diamantový bonus končí na 3. úrovni člena pod vámi, který má na základě splněných kritérií na 0,25% Diamantový bonus nárok.

Kritéria:
Osobní prodej: alespoň 200 BO
Skupinový prodej: Tento bonus nemá požadavek na minimální počet skupinových BO
21% odtržených skupin v 1. linii: 10
Minimální garance: Abyste získali plný 0,125% Dvoudiamantový bonus, musíte mít alespoň 7 500 skupinových BO z 21% odtržených skupin ve vaší 4. úrovni. Pokud budete mít méně BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše, dalšímu členovi kvalifikovanému na 0,125% Dvoudiamantový bonus. Více o minimální garanci si přečtete na straně 52.

0.125% Dvoudiamantový Bonus

0,125% Diamantový bonus vám vyplatí 0,125% z obchodního obratu všech odtržených 21% skupin na vaší 5. úrovni a nižších úrovních, konče 4. úrovní dalšího člena kvalifikovaného na 0,125% Diamantový bonus.

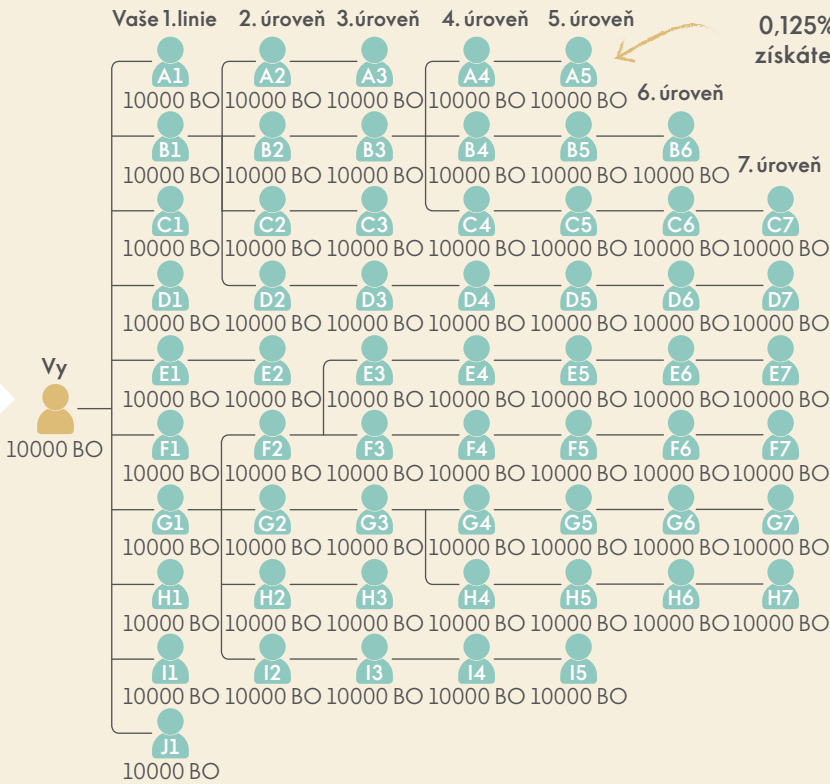


Pro účely těchto příkladů platí:
1 bod (BO) = 15,10 Kč obchodního obratu (OO)

Získáte 0,25% Diamantový bonus z obchodního obratu celé 4. úrovně (A4 - E4), celé 5. úrovně (A5 - E5) a celé 6. úrovně (A6 - E6), celkem tedy z 15 odtržených 21% skupin.

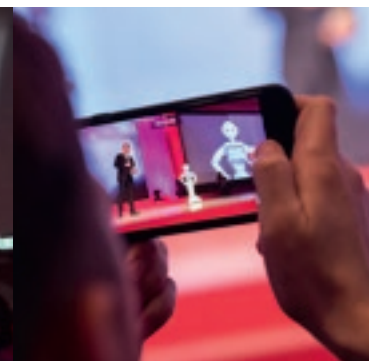
Váš 0,25% Diamantový bonus:
15 skupin x 10 000 BO x 15,10 x 0,25 % = 5 663 Kč

Poznámka: V tomto příkladu také získáte 4% Oriflame bonus ze 6 skupin v 1. úrovni = 36 240 Kč; 1% Zlatý bonus ze 17 skupin (druhá, třetí, čtvrtá úroveň) = 25 670 Kč (pozn: C3 je senior zlatý direktor - Zlatý bonus ze své druhé a třetí úrovně tedy získává on); 0,5% Safírový bonus z 21 skupin (od třetí úrovně níže, protože v této skupině se nikdo jiný na Safírový bonus nekvalifikoval) = 15 855 Kč; celkem tedy získáte 83 428 Kč



Získáte 0,125% Dvoudiamantový bonus z obchodního obratu 22 skupin (celé páté, šesté a sedmé úrovně):
22 skupin x 10 000 BO x 15,10 x 0,125% = **4 153 Kč**

Poznámka: V tomto příkladu také získáte 4% Oriflame bonus z 10 skupin v první úrovni = 60 400 Kč; 1% Zlatý bonus z 9 skupin druhé úrovně = 13 590 Kč; 0,5% Safírový bonus z 9 skupin třetí úrovně = 6 795 Kč; a 0,25% Diamantový bonus z 31 skupin od 4. úrovně níže = 11 703 Kč; celkem tedy získáte 96 641 Kč



Výhody diamantového direktora

Jako nezávislý 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 kdekoli 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 USD do 10 000 USD - 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 na výroční zahraniční Zlatou konferenci.
- Možnost získat bonusy na základě počtu 21% odtržených 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

Abyste rostli a rozvíjeli své podnikání, je důležité pokračovat v prospektingu, registrovat nové členy do své osobní skupiny a rozvíjet nové lídry - přesně tak, jako jste to dělali dosud.



Pravidelně organizujte setkání zaměřené na registrace a zvěte nové členy.



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



Pokračujte v rozvoji nových lídrů, organizujte školení, nastavujte cíle, 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 členů 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 svoji síť:
 - Obchodní akce s informacemi o novinkách, nabídkách, aplikacích, konferencích a školeních.
 - Zábavné motivační akce a aktivity podporující týmového ducha. Nezapomínejte své členy za dosažené úspěchy oceňovat.

- ✓ Plánujte a organizujte produktová a obchodní 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. Ujistěte se, že si vaši direktoři nastavili krátkodobé a dlouhodobé cíle, a že mají dovednosti a znalosti, které jim je pomohou dosáhnout.

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. Seznamte svoji síť s kulturou, hodnotami a historií Oriflame.
- ✓ Inspirujte a motivujte ostatní a ukažte jim, jak vypadá úspěch - získají tak reálný obraz a budou vědět, o co usilují.





Dosáhněte ještě výše

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

"To, že o naše zkušenosti je zájem. Jsme často zváni, abychom se o ně podělili - a s radostí tak přispíváme k růstu ostatních."

Olga a Victor Kukushovy
Executive direktori, Rusko



"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 udivovat a motivovat."

Florina Serban
Zlatá executive direktorka, Rumunsko

KAPITOLA 6

Executive tým

Udělejte změnu



Tituly a kvalifikační
pravidla v executive
týmu

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 finanční odměny až do celkové výše 132 000 USD, exkluzivní konference po celém světě, odznaky a mezinárodní ocenění.

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

Výdělky v executive týmu

Jako executive direktor můžete získat okamžitý zisk, slevu z obrátu, bonusy a finanční odměny. Většinu vašich zisků budou pravděpodobně tvořit bonusy.

Můžete se kvalifikovat na všechny bonusy Oriflame: 4% Oriflame bonus, 1% Zlatý bonus, 0,5% Safírový bonus, 0,25% Diamantový bonus, 0,125% Dvojdiamantový bonus - a navíc ještě nový bonus: 0,0625% Executive bonus.

Executive direktor

Kvalifikační kritéria:

Dvanáct odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 24 000 USD
- Odznak vaší úrovně
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou a Executive konferenci
- Bonusy*

Zlatý executive direktor

Kvalifikační kritéria:

Patnáct odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 30 000 USD
- Odznak vaší úrovně
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou a Executive konferenci
- Bonusy*

Safírový executive direktor

Kvalifikační kritéria:

Osmnáct odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 36 000 USD
- Odznak vaší úrovně
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou a Executive konferenci
- Bonusy*

Diamantový executive direktor

Kvalifikační kritéria:

Dvacet jedna odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

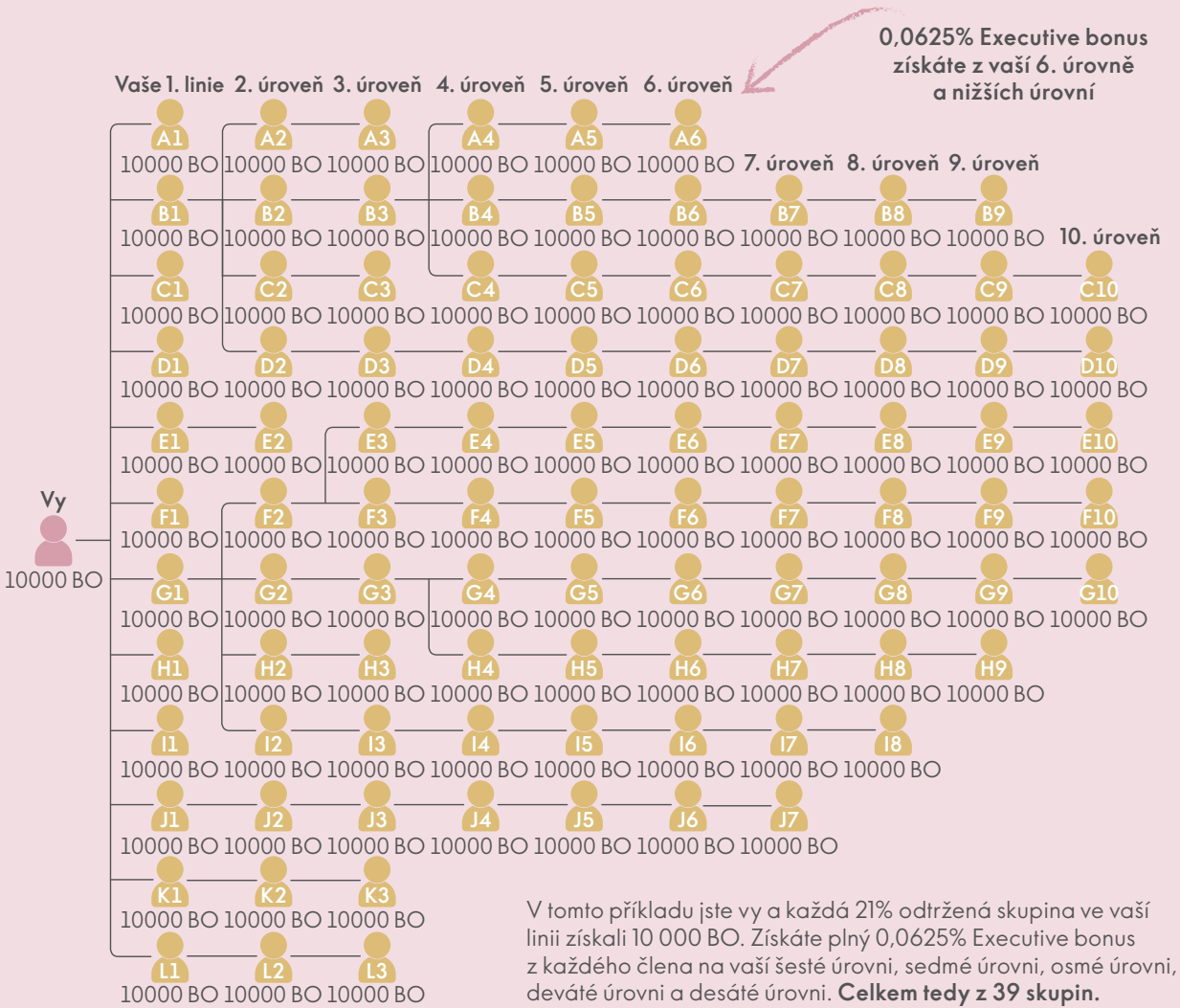
- Finanční odměnu 42000 USD
- Odznak vaší úrovně
- Možnost kvalifikovat se na zahraniční Diamantovou a Executive konferenci
- Bonusy*

*Výplata bonusů se nevztahuje k titulu, který máte, ale určuje se podle počtu odtržených 21% skupin ve vaší 1. linii. Více si přečtěte na stranách 52 a 108-113.

Kritéria:
Osobní prodej: alespoň 200 BO
Skupinový prodej: Pro výplatu tohoto bonusu není požadován žádný minimální počet BO v osobní skupině.
21% odtržených skupin v 1. linii: 12
Minimální garance: Abyste získali plný 0,0625% Executive bonus, musí mít vaše skupiny v 5. úrovni alespoň 10 000 skupinových BO. Pokud mají tyto skupiny méně BO, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune v síti výše - dalšímu členovi kvalifikovanému na 0,0625% Executive bonus. Více o minimální garanci si přečtěte na straně 52.

0.0625% Executive bonus

0,0625% Executive bonus vám vyplácí 0,0625% z obchodního obrátu všech 21% odtržených skupin na vaší 6. úrovni a nižších úrovních, konče 5. úrovní dalšího člena kvalifikovaného na 0,0625% Executive bonus.



V tomto příkladu jste vy a každá 21% odtržená skupina ve vaší linii získali 10 000 BO. Získáte plný 0,0625% Executive bonus z každého člena na vaší šesté úrovni, sedmé úrovni, osmé úrovni, deváté úrovni a desáté úrovni. **Celkem tedy z 39 skupin.**

Váš 0,0625% Executive bonus:
39 x 10 000 BO x 15,10 x 0,0625% = 3 681 Kč

Poznámka: V tomto příkladu také získáte 4% Oriflame bonus z 12 skupin = 72 480 Kč; 1% Zlatý bonus z 19 skupin = 28 690 Kč; 0,5% Safírový bonus ze 16 skupin = 12 080 Kč; 0,25% Diamantový bonus z 59 skupin = 22 273 Kč; 0,125% Dvoudiamantový bonus ze 49 skupin = 9 249 Kč; celkem tedy získáte 148 453 Kč



Výhody executive direktora

Kromě kvalifikace na všech šest bonusů Oriflame a čtyři finanční odměny do celkové výšky až 132 000 USD vám Executive tým umožní kvalifikovat se a získat čtyři vstupenky na Executive a Diamantovou konferenci. Řada lídrů na této úrovni se poprvé kvalifikuje do regionální rady lídrů. Tam se můžete setkávat a vyměňovat si znalosti a zkušenosti s TOP lídry Oriflame z regionu a se zástupci společnosti. Můžete se podílet na strategických rozhodnutích důležitých pro vaše podnikání.

Na co se mimo jiné můžete těšit:

- Zlatý odznak s rubíny (jedním, dvěma, třemi nebo čtyřmi), které získáte za každý dosažený titul v Executive týmu
- Jednorázové finanční odměny - od 24 000 USD do 42 000 USD - za dosažení každého nového titulu v Executive týmu
- Možnost kvalifikovat se na výroční Executive konferenci v exotické zahraniční destinaci. Předchozí konference se konaly například v Japonsku, Omanu, Bangkoku a na ostrově Mauricius.
- Kvalifikace na výroční zahraniční Diamantovou a Zlatou konferenci
- Možnost kvalifikovat se do Regionální rady lídrů

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 registrace a zvete nové členy.
- ✓ Aktivujte celou svou síť: organizujte schůzky s představením produktových novinek, pořádejte školení a buďte ve stálém kontaktu s ostatními pomocí sociálních médií.
- ✓ Pokračujte v rozvoji nových lídrů, organizujte školení, nastavujte cíle, sledujte pokroky ostatních a oceňujte dosažené úspěchy.

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

- ✓ Bud'te vzorem, který chtějí vaši lídři následovat. Dělejte nadále vše, co vám pomohlo uspět - vaši lídři budou dělat totéž.
- ✓ Bud'te ambasadorem Oriflame. Seznamte svoji síť s kulturou, hodnotami a historií Oriflame.
- ✓ Inspirujte a motivujte ostatní a ukažte jim, jak vypadá úspěch.



Směřujte k vrcholu

Máte všechny dovednosti a zkušenosti, které potřebujete, abyste stoupali výše na Cestě k úspěchu 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 s mojí rodinou 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 na Cestě k úspěchu Oriflame.

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.

Výdělky v prezidentském týmu

V prezidentském týmu můžete vydělávat všemi způsoby - okamžitý zisk, sleva z obratu, bonusy a finanční odměny. Většinu vašich zisků budou pravděpodobně tvořit bonusy.

Prezident direktor

Kvalifikační kritéria:

Dvacet čtyři odtržených 21% skupin v 1. linii v 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 100 000 USD
- Odznak vaší úrovně
- Pozvání na zahraniční Zlatou, Diamantovou a Executive konferenci
- Auto
- Bonusy*

Senior prezident direktor

Kvalifikační kritéria:

Dvacet čtyři odtržených 21% skupin v 1. linii v 8 z posledních 17 katalogů. Šest skupin (z 24) musí obsahovat nejméně jednoho člena s šesti nebo více odtrženými 21% skupinami (diamantový direktor) během stejných 8 katalogů z 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 200 000 USD
- Odznak vaší úrovně
- Pozvání na zahraniční Zlatou, Diamantovou a Executive konferenci
- Auto
- Bonusy

Zlatý prezident direktor

Kvalifikační kritéria:

Dvacet čtyři odtržených 21% skupin v 1. linii v 8 z posledních 17 katalogů. Dvanáct skupin (z 24) musí obsahovat nejméně jednoho člena s šesti nebo více odtrženými 21% skupinami (diamantový direktor) během stejných 8 katalogů z 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 300 000 USD
- Odznak vaší úrovně
- Pozvání na zahraniční Zlatou, Diamantovou a Executive konferenci
- Auto
- Bonusy*

Safírový prezident direktor

Kvalifikační kritéria:

Dvacet čtyři odtržených 21% skupin v 1. linii v 8 z posledních 17 katalogů. Osmnáct skupin (z 24) musí obsahovat nejméně jednoho člena s šesti nebo více odtrženými 21% skupinami (diamantový direktor) během stejných 8 katalogů z 17 katalogů.

Získáte:

- Finanční odměnu 400 000 USD
- Odznak vaší úrovně
- Pozvání na zahraniční Zlatou, Diamantovou a Executive konferenci
- Auto
- Bonusy*

Diamantový prezident direktor

Kvalifikační kritéria:

Dvacet čtyři odtržených 21% skupin v 1. linii v 8 z posledních 17 katalogů. V každé z 24 skupin musí být alespoň jeden člen s šesti nebo více odtrženými 21% skupinami (diamantový direktor) během stejných 8 katalogů z 17 katalogů.

Získáte:-

- Finanční odměnu 1 000 000 USD
- Odznak vaší úrovně
- Pozvání na zahraniční Zlatou, Diamantovou a Executive konferenci
- Auto
- Bonusy*

*Výplata bonusů se nevztahuje k titulu, který máte, ale určuje se podle počtu odtržených 21% skupin ve vaší 1. linii. Více si přečtěte na stranách 52 a 108-113.



Výhody prezidentského týmu

Pět titulů v prezidentském týmu vás kvalifikuje na jednorázovou finanční odměnu od 100 000 USD do 1 000 000 USD. Pokud dosáhnete každého titulu v prezidentském týmu, získáte v jednorázových odměnách celkem 2 000 000 USD.

Na co se mimo jiné můžete těšit:

- Zlaté odznaky se smaragdy, od jednoho smaragdu (prezident direktor) až po pět (diamantový prezident direktor) - které získáte při dosažení jednotlivých titulů v prezidentském týmu.
- Jednorázové finanční odměny - od 100 000 USD do 1 000 000 USD* - za dosažení každého nového titulu v prezidentském týmu. Celková výše finančních odměn za dosažení všech titulů v prezidentském týmu je až 2 000 000 USD.
- Kvalifikace na výroční zahraniční Executive konferenci v exotické destinaci. Předchozí konference se konaly například v Japonsku, v Omanu, v Bangkoku, Kambodži a na Mauriciu.
- Kvalifikace na výroční zahraniční Diamantovou konferenci
- Kvalifikace 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:

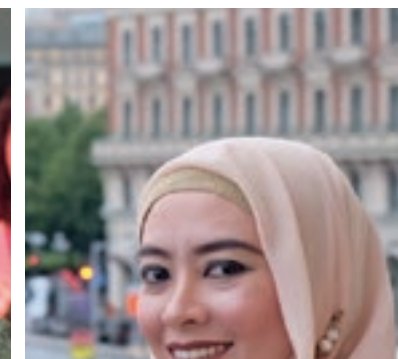
- ✓ Soustřed'te se na budoucí diamantové direktory; pomáhejte svým direktorům k dosažení titulu diamantového direktora.
- ✓ Organizujte školení pro budoucí diamantové direktory, aby zůstali motivovaní a soustředění na svůj cíl. Inspirujte je, školte, nastavujte s nimi cíle a sledujte jejich pokroky.

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.



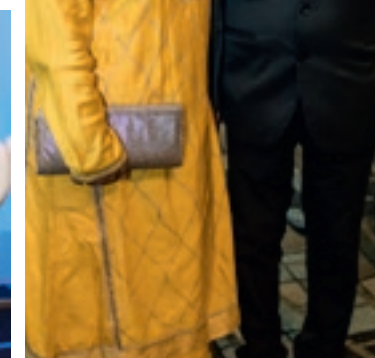
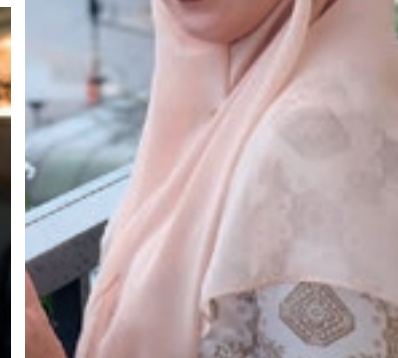
3

KLÍČOVÉ AKTIVITY ÚSPĚŠNÉHO PREZIDENTA DIREKTORA

Bud'te vzorem a ambasadorem

Jako top lídr svými úspěchy inspirujete řadu lidí. Jste jim důležitým vzorem a ambasadorem; díky tomu můžete lídry na každé úrovni povzbuzovat k růstu a plnému využití jejich potenciálu.

- ✓ Bud'te vzorem pro své lídry.
- ✓ Inspirujte a motivujte ostatní a ukažte jim, jak vypadá úspěch.
- ✓ Bud'te ambasadorem Oriflame. Seznamte svoji síť s kulturou, hodnotami a historií Oriflame.





Globální rada lídrů 2019



Světová rada lídrů

Světová rada lídrů je exkluzivní skupina Top 15 nezávislých lídrů Oriflame z celého světa - lídrů, kteří díky svým dovednostem a odhodlání dosáhli vrcholu v Oriflame. Světová rada lídrů se mění každý rok a tvoří ji 15 lídrů s nejvyšším počtem 21% odtržených skupin v 1. linii.

Rada se jednou ročně schází na jedné z nejdůležitějších firemních akcí ve Stockholmu. Její členové se setkávají s vedením společnosti, účastní se workshopů, prezentací a důležitých diskusí o strategii a budoucí vizi pro Oriflame. Členové rady zároveň poskytují důležitou zpětnou vazbu ze svých trhů a užívají si jedinečnou zábavu a vybrané aktivity.



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 členy a lídry Oriflame, pro vedení společnosti i pro zaměstnance.



Cesta k úspěchu Oriflame

KVALIFIKAČNÍ KRITÉRIA

ČLEN ORIFLAME

- 0% člen
0-199 BO ve vaší osobní skupině
- 3% člen
200-499 BO ve vaší osobní skupině
- 6% člen
500-999 BO ve vaší osobní skupině
- 9% člen
1000-1799 BO ve vaší osobní skupině

MANAŽERSKÝ TÝM

- 12% manažer
1 800-3 599 BO ve vaší osobní skupině
- 15% manažer
3 600-6 799 BO ve vaší osobní skupině
- 18% manažer
6 800-9 999 BO ve vaší osobní skupině
- Senior manažer
Min. 10 000 BO v osobní skupině NEBO jedna či více odtržených 21% skupin v 1. linii a alespoň 4 000 BO v osobní skupině

DIREKTORSKÝ TÝM

- Direktor**
Minimálně 10 000 skupinových BO, NEBO jednu (či více) odtržených 21% skupin v 1. linii a alespoň 4 000 skupinových BO. Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 8 z posledních 17 katalogů.
- Zlatý direktor**
Dvě odtržené 21% skupiny v 1. linii a alespoň 4 000 skupinových BO. Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 8 z posledních 17 katalogů.
- Senior zlatý direktor**
Tři odtržené 21% skupiny v 1. linii a alespoň 4 000 skupinových BO. Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 8 z posledních 17 katalogů.
- Safírový direktor**
Čtyři odtržené 21% skupiny v 1. linii a alespoň 4 000 skupinových BO. Tohoto kritéria musíte dosáhnout během 8 z posledních 17 katalogů.

DIAMANTOVÝ TÝM

- Diamantový direktor**
Šest odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů
- Senior diamantový direktor**
Osm odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů
- Dvoudiamantový direktor**
Deset odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů

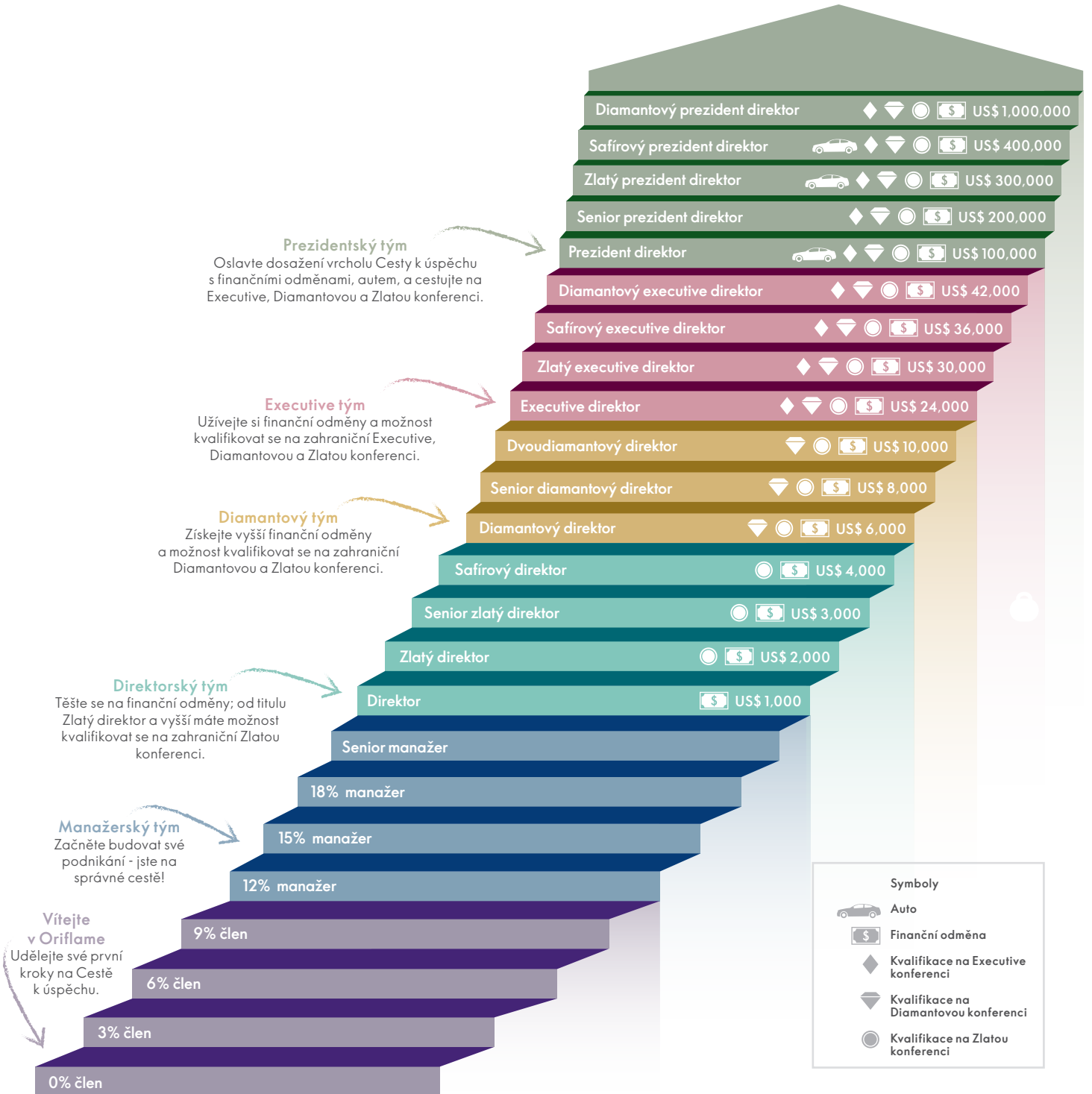
EXECUTIVE TÝM

- Executive direktor**
Dvanáct odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.
- Zlatý executive direktor**
Patnáct odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.
- Safírový executive direktor**
Osmnáct odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.
- Diamantový executive direktor**
Dvacet jedna odtržených 21% skupin v 1. linii během 8 z posledních 17 katalogů.

PREZIDENTSKÝ TÝM

- Prezident direktor**
Dvacet čtyři odtržených 21% skupin v 1. linii v 8 z posledních 17 katalogů.
- Senior prezident direktor**
Dvacet čtyři odtržených 21% skupin v 1. linii v 8 z posledních 17 katalogů. Šest skupin (z 24) musí obsahovat nejméně jednoho člena s šesti nebo více odtrženými 21% skupinami (diamantový direktor) během stejných 8 katalogů z 17 katalogů.
- Zlatý prezident direktor**
Dvacet čtyři odtržených 21% skupin v 1. linii v 8 z posledních 17 katalogů. Dvanáct skupin (z 24) musí obsahovat nejméně jednoho člena s šesti nebo více odtrženými 21% skupinami (diamantový direktor) během stejných 8 katalogů z 17 katalogů.
- Safírový prezident direktor**
Dvacet čtyři odtržených 21% skupin v 1. linii v 8 z posledních 17 katalogů. Osmnáct skupin (z 24) musí obsahovat nejméně jednoho člena s šesti nebo více odtrženými 21% skupinami (diamantový direktor) během stejných 8 katalogů z 17 katalogů.

Diamantový prezident direktor
Dvacet čtyři odtržených 21% skupin v 1. linii v 8 z posledních 17 katalogů. V každé z 24 skupin musí být alespoň jeden člen s šesti nebo více odtrženými 21% skupinami (diamantový direktor) během stejných 8 katalogů z 17 katalogů.





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.



Knihovna Cesty k úspěchu

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

Uvedená tvrzení a příklady jsou pouze ilustrativní. Oriflame nezaručuje žádné konkrétní výdělky. Reálné finanční výsledky se mohou u jednotlivých členů lišit a závisí na dovednostech člena, na jeho vynaloženém času, úsilí a dalších faktorech.

Čtyři způsoby výdělků s Oriflame



ZAČÁTEK

Okamžitý zisk

Okamžitý zisk vyděláváte prodejem produktů. Zisk vypočítáte tak, že odečtete nákupní cenu pro členy od katalogové ceny.

Příklad okamžitého zisku:
Prodáte jednu sadu NovAge Ecollagen. Kolik vyděláte?



Prodejní cena: 1 999 Kč
Nákupní cena: 1 538 Kč

Okamžitý zisk:
1 999 - 1 538 = 461 Kč

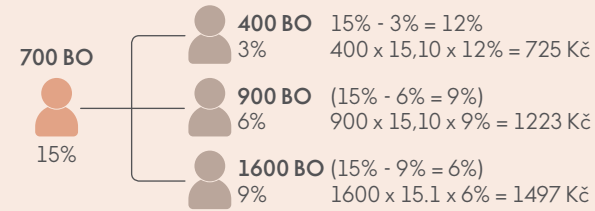


SPONZOROVÁNÍ

Sleva z obratu

Můžete si vydělat 0-21 % z vašeho obchodního obratu (OO) a obchodního obratu vaší osobní skupiny. Vaše úroveň slevy z obratu (% , která získáte) je určena počtem bodů, kterých jste dosáhli. Obchodní obrat je nákupní cena po odečtení DPH. OO jednotlivých produktů najdete v ceníku.

Příklad slevy z obratu:
Máte celkem 3 700 BO z vašeho osobního prodeje a prodejů vaší skupiny za katalogové období. To vás kvalifikuje na 15% slevu z obratu.* Vyděláte 15 % ze svého osobního prodeje (z obchodního obratu) a rozdíl mezi vaší slevou z obratu a slevou z obratu členů ve vaší 1. linii.



Z osobního prodeje získáte slevu z obratu 15%:
 $700 \times 15,1 \times 15\% = 1586 \text{ Kč}$
Z obratu své skupiny získáte: $725 + 1223 + 1497 = 3445 \text{ Kč}$
Celkem získáte: $1586 + 3445 = 5031 \text{ Kč}$

*Tabulka úrovní slevy z obratu:

Bodové ohodnocení	Úroveň slevy z obratu
0 – 199	0%
200 – 499	3%
500 – 999	6%
1 000 – 1799	9%
1 800 – 3 599	12%
3 600 – 6 799	15%
6 800 – 9 999	18%
10 000 a více	21%

*Pro účely těchto příkladů platí:
1 bod (BO) = 15,10 Kč obchodního obratu (OO)*

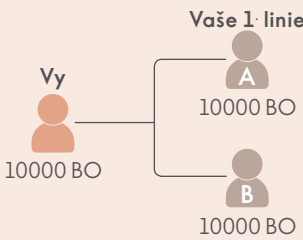


ROZVOJ LÍDRŮ

Bonusy

Když budete své členy školit, koučovat, motivovat a rozvíjet, můžete jim pomoci dosáhnout 21% slevy z obratu. V ten moment se mohou stát odtrženou 21% skupinou a vy můžete začít získávat bonusy z jejich obchodního obratu.

Příklad bonusu:
Dosáhli jste 10 000 BO a na základě tohoto výsledku získáte 4% bonus Oriflame.



4% Oriflame bonus:
 $(2 \times 10\,000) \times 15,10 \times 4\% = 12\,080 \text{ Kč}$



DOSAŽENÍ NOVÝCH TITULŮ

Finanční odměny

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 136 najdete přehled titulů a kvalifikačních podmínek.

Příklad finanční odměny:
Poprvé jste dosáhli titulu direktor splněním těchto kvalifikačních podmínek:

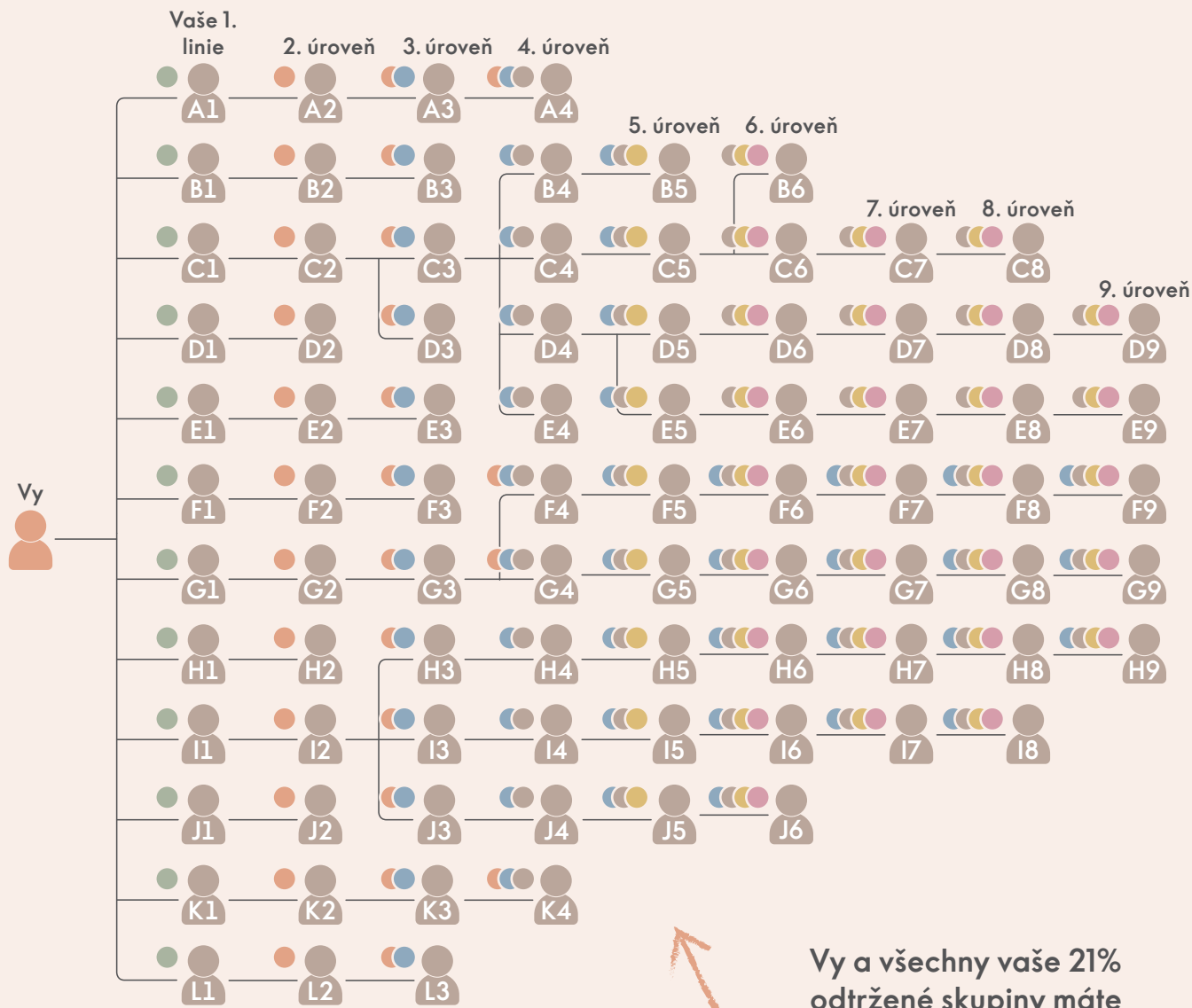
Alespoň 10 000 BO v osobní skupině, nebo jedna nebo více odtržených 21% skupin v 1. linii a alespoň 4 000 BO v osobní skupině během 8 z posledních 17 katalogů.

Získáte jednorázovou peněžní odměnu 1 000 USD.



Přehled bonusů

Bonus	Počet 21% odtržených skupin v první linii	Výdělek z	Počet BO	Minimální garance (více na str. 52)
4% Oriflame bonus	1	4% z obchodního obrátu prodeju členů každé vaší odtržené 21% skupiny.	Nejméně 200 BO z osobního prodeje a nejméně 4 000 BO v osobní skupině.	Abyste získali plný 4% Oriflame bonus, musíte mít alespoň 10 000 skupinových BO. Pokud jich budete mít méně, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu členovi kvalifikovanému na 4% Oriflame bonus.
1% Zlatý bonus	2	1% z obchodního obrátu 21% odtržených skupin ve 2. úrovni a nižších (končí u 1. linie dalšího člena kvalifikovaného na Zlatý bonus).	Nejméně 200 BO z osobního prodeje a nejméně 4 000 BO v osobní skupině.	Abyste získali plný 1% Zlatý bonus, musí mít vaše odtržené 21% skupiny ve vaší 1. linii alespoň 10 000 BO. Pokud je ve skupině méně bodů, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu členovi kvalifikovanému na 1% Zlatý bonus.
0.5% Safírový bonus	4	0,5% z obchodního obrátu 21% odtržených skupin ve 3. úrovni a nižších (končí u 2. úrovně dalšího člena kvalifikovaného na Safírový bonus).	Nejméně 200 BO z osobního prodeje a nejméně 4 000 BO v osobní skupině.	Abyste získali plný 0,5% Safírový bonus, musí mít vaše odtržené 21% skupiny ve vaší druhé úrovni alespoň 10 000 BO. Pokud je ve skupině méně bodů, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu členovi kvalifikovanému na 0,5 % Safírový bonus.
0.25% Diamantový bonus	6	0.25% obchodního obrátu z prodeju členů každé vaší odtržené 21% skupiny ve 4. úrovni a dalších úrovních (končí u třetí úrovně dalšího člena kvalifikovaného na Diamantový bonus).	Nejméně 200 BO z osobního prodeje; u tohoto bonusu není stanoven minimální požadavek na skupinové BO.	Abyste získali plný 0.25% Diamantový bonus, musí mít vaše odtržené 21% skupiny ve vaší třetí úrovni alespoň 10 000 BO. Pokud je ve skupině méně bodů, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu členovi kvalifikovanému na 0.25% Diamantový bonus.
0.125% Dvoudiamantový Bonus	10	0,125% z obchodního obrátu 21% odtržených skupin v 5. úrovni a nižších, (končí u 4. úrovně dalšího člena kvalifikovaného na Dvoudiamantový bonus).	Nejméně 200 BO z osobního prodeje; u tohoto bonusu není stanoven minimální požadavek na skupinové BO.	Abyste získali plný 0,125% Dvoudiamantový bonus, musí mít vaše odtržené 21% skupiny ve vaší čtvrté úrovni alespoň 10 000 BO. Pokud je ve skupině méně bodů, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu členovi kvalifikovanému na 0,125% Dvoudiamantový bonus.
0.0625% Executive bonus	12	0,0625% z obchodního obrátu 21% odtržených skupin v 6. úrovni a nižších, (končí u 5. úrovně dalšího člena kvalifikovaného na Executive bonus).	Nejméně 200 BO z osobního prodeje; u tohoto bonusu není stanoven minimální požadavek na skupinové BO.	Abyste získali plný 0,0625% Executive bonus, musí mít vaše odtržené 21% skupiny ve vaší páté úrovni alespoň 10 000 BO. Pokud je ve skupině méně bodů, platí pravidlo minimální garance a část bonusu se posune výše dalšímu členovi kvalifikovanému na .0.0625% Executive bonus.



Vy a všechny vaše 21% održené skupiny máte 10 000 BO.

Bonusy Oriflame

Bonus	Počet 21% održených skupin v první linii	Výdělek z
4% Oriflame Bonus	1	21% održená skupina z 1. linie
1% Zlatý bonus	2	21% održené skupiny z 2. linie a nižší, konče u 1. linie dalšího člena kvalifikovaného na Zlatý bonus
0,5% Safírový bonus	4	21% održené skupiny z 3. linie a nižší, konče u 2. linie dalšího člena kvalifikovaného na Safírový bonus
0,25% Diamantový bonus	6	21% održené skupin ze 4. linie a nižší, konče u 3. linie dalšího člena kvalifikovaného na Diamantový bonus
0,125% Dvoudiamantový bonus	10	21% održených skupin z 5. linie a nižší, konče u 4. linie dalšího člena kvalifikovaného na Dvoudiamantový bonus
0,0625% Executive bonus	12	21% održených skupin ze 6. linie a nižší, konče u 5. linie dalšího člena kvalifikovaného na Executive bonus

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

- 4% Oriflame bonus
1. linie: Výdělek z A1 - L1, 12x 10 000 x 15,10 x 4% = 72.480 Kč
- 1% Zlatý bonus
2. úroveň: Výdělek z A2 - L2, 12 x 10 000 BO x 15,10 x 1% = 18120 Kč
3. úroveň: Výdělek z A3 - L3, 12 x 10 000 BO x 15,10 x 1% = 18120 Kč
4. úroveň: Výdělek z A4, F4, G4 a K4, 4 x 10 000 x 15,10 x 1% = 6040 Kč
Celkem: 18 120 + 18 120 + 6 040 = 42 280 Kč

- 0,5% Safírový bonus
3. úroveň: Výdělek z A3 - L3, (12 x 10000) x 15,10 x 0,5% = 9060 Kč
4. úroveň: Výdělek z A4 - K4, (11 x 10000) x 15,10 x 0,5% = 8305 Kč
5. úroveň: Výdělek z B5 - J5, (9 x 10000) x 15,10 x 0,5% = 6795 Kč
6. úroveň: Výdělek z F6 - J6, (5 x 10000 x 15,10 x 0,5% = 3775 Kč
7. úroveň: Výdělek z F7 - I7, (4 x 10000 BO) x 15,10 x 0,5% = 3020 Kč
8. úroveň: Výdělek z F8 - I8, (4 x 10000) x 15,10 x 0,5% = 3020 Kč
9. úroveň: Výdělek z F9 - H9, (3 x 10000) x 15,10 x 0,5% = 2265 Kč
Celkem: 9060 + 8305 + 6795 + 3775 + 3020 + 3020 + 2265 = 36240 Kč
- 0,25% Diamantový bonus
Výdělek ze všech členů na vaší 4.-9. úrovni, protože se nikdo pod vámi nekvalifikoval na 0,25% Diamantový bonus.
Celkem: (48 x 10 000) x 15,10 x 0,25% = 18 120 Kč
- 0,125% Dvoudiamantový bonus
Výdělek ze všech členů na vaší 5.-9. úrovni, protože se nikdo pod vámi nekvalifikoval na the 0,125% Dvoudiamantový bonus
Celkem: 37 x 10 000 x 15,10 x 0,125% = 6 984 Kč
- 0,0625% Executive bonus
Výdělek ze všech členů na vaší 6.-9. úrovni, protože se nikdo pod vámi nekvalifikoval na the 0,0625% Executive bonus.
Celkem: (28 x 10 000) x 15,10 x 0,0625% = 2 643 Kč

Váš celkový zisk z bonusů:
72 480 + 42 280 + 36 240 + 18 120 + 6 984 + 2 643 = 178 747 Kč

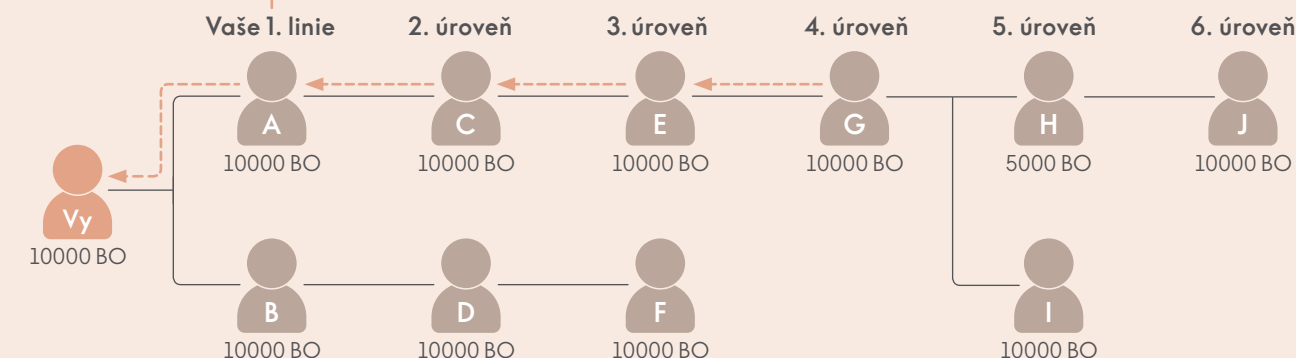


Minimální garance:

K získání 1% Zlatého bonusu musí mít vaše odtržené 21% skupiny v 1. linii alespoň 10 000 BO, abyste získali plný 1% Zlatý bonus z jejich nižších linií.

1% Zlatý bonus si vyděláte z vaší 2. úrovně a nižších úrovní

Pro účely následujících příkladů platí:
1 BO = 15,10 Kč



\$+ Minimální garance a bonusy

Bonusy jsou odměnou za rozvoj lídrů ve vaší síti.

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

Minimální garance je záruka, že každý člen Oriflame obdrží spravedlivou odměnu za své úsilí při sponzorování dalších členů a rozvíjení nových lídrů. Minimální garance pomáhá vyhnout se situacím, kdy člen ve vaší síti, který nemá 10 000 BO v osobní skupině profituje z vaší práce na rozvoji lídrů na nižších úrovních sítě.

Jak minimální garance funguje

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 stranách 108-109. Pro získání plného bonusu musí mít kvalifikovaný člen minimálně 10 000 bodů buď ve své osobní skupině, nebo v každé odtržené 21% skupině na dané úrovni. Pokud kvalifikovaný člen nesplní požadavek na počet bodů, část bonusu postoupí dalšímu kvalifikovanému členovi.

Příklad: Minimální garance a 1% Zlatý bonus.

Na síti výše si vysvětlíme váš výdělek z 1% Zlatého bonusu. Nezapomeňte, že 1% Zlatý bonus získáte z odtržených 21% skupin na vaší 2. úrovni a nižších úrovních, konče 4. úrovní dalšího člena kvalifikovaného na 1% Zlatý bonus.

1. Vy získáte 1% Zlatý bonus ze skupin C, D, E, F, G, H a I. Nezápomeňte, že 1% Zlatý bonus získáte z odtržených 21% skupin na vaší 2. úrovni a nižších úrovních, konče 4. úrovní dalšího člena kvalifikovaného na 1% Zlatý bonus.
2. Skupiny C, D, E, F, G, H a I mají celkem 65 000 BO.
3. Váš výdělek z 1% Zlatého bonusu bude $65\,000 \times 15,10 \times 1\% = 9\,815$ Kč

To však není vše. Jak vidíte, člen H nedosáhl 10 000 BO, to znamená, že minimální garance bude uplatněna ve váš prospěch.

Minimální garance:

V případě 1% Zlatého bonusu platí minimální garance pro první linii člena kvalifikovaného na bonus. Člen G je první kvalifikovaný na 1% Zlatý bonus ve vaší nižší linii a první linii člena G tvoří členové H a I. Jelikož skupiny ve vaší 1. linii (A a B) mají 10 000 BO, vyděláte si plný 1% Zlatý bonus.

Ale pozor - člen H nesplnil požadavek na počet bodů. Podívejme se tedy, jak vám minimální garance vykompenzuje to, že člen G nedokázal podpořit člena H, aby dosáhl 10 000 BO.

1. Výdělek 1% Zlatého bonusu člena G ze člena J je $10\,000 \times 15,10 \times 1\% = 1\,510$ Kč
2. Cesta k úspěchu vám garantuje vyděláte stejnou částku (1 510 Kč) ze člena H. Ale váš skutečný výdělek ze člena H je 755 Kč ($5\,000 \times 15,10 \times 1\%$) což znamená, že vám chybí 755 Kč.
3. 755 Kč bude odebráno z výdělku člena G a přesunuto vám, aby bylo garantováno, že si vyděláte plný 1% Zlatý bonus.

Váš celkový výdělek z 1% Zlatého bonusu: $65\,000 \times 15,10 \times 1\% = 9\,815 + 755$ Kč = 10 570 Kč

Nástroje Oriflame

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

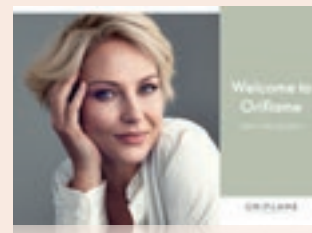
Prodejní nástroje



- 1 **Můj online obchod**
Váš vlastní oficiální e-shop Oriflame.
- 2 **Online materiály na sociální media**
Na našich stránkách najdete obrázky a texty pro sdílení na sociálních médiích.
- 3 **Aplikace Skin Expert**
Využijte ji při profesionálních konzultacích a doporučování produktů podle potřeb pleti vašich zákazníků.
- 4 **Aplikace Makeup Wizard**
Pomůže vám doporučovat dekorativní kosmetiku zábavným a interaktivním způsobem.



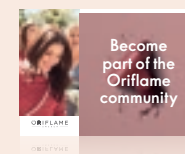
- 5 **Prezentace pártý péče o pleť**
Prezentační materiál na pořádání kosmetických školení, registrování a prodej produktů péče o pleť.
- 6 **Prezentace Wellness**
Prezentační materiál vhodný k pořádání školení o produktech Wellness, registrování a prodej produktů Wellness.
- 7 **Brožura NovAge**
Průvodce produkty, sadami a rituálem péče o pleť NovAge.



- 8 **Průvodce potravinovými doplňky Wellness by Oriflame**
Kompletní průvodce produkty a rituály Wellness by Oriflame.
- 9 **Katalog Oriflame**
V katalogu najdete nové produkty a skvělé nabídky.
- 10



Registrační nástroje



- 11 **Leták na prospekting**
Využijte ho při prospektingu a oslovování nových potenciálních členů.
- 12 **Videa o příležitosti Oriflame**
Videa na prospekting, která upozorňují na možnost členství v Oriflame.
- 13 **Prezentace příležitosti Oriflame**
Pomůže vám přehledně a inspirativně představit obchodní příležitost Oriflame.
- 14 **Aplikace Začínáme v Oriflame**
Podrobný průvodce, jak začít jako nezávislý člen Oriflame.
- 15 **Šablona pro registraci**
Sdílejte online registrační formulář přímo na své vlastní stránce, sociální síti nebo e-mailem.



- 16 **Mé stránky**
Spravujte své podnikání, získejte nejnovější zprávy a informace o programech a objednávkách a registrujte nové členy.
- 17 **Aplikace Oriflame**
Získejte informace o produktech, podávejte a sledujte objednávky.
- 18 **Aplikace Business**
Rozvíjení a správa vašeho podnikání v reálném čase. Najdete zde základní obchodní ukazatele svého podnikání.
- 19 **Konferenční aplikace**
Všechny potřebné informace týkající se kvalifikací na konferenci máte vždy po ruce.

Oriflame Akademie

Oriflame Akademie obsahuje školicí moduly, která vás podpoří při vaší práci a pomohou vám uspět v každém stadiu vaší kariéry s Oriflame.

Obchodní školení



1 Pro nováčky

Krok 1, Vydělejte si peníze, vysvětluje, jak si můžete začít vydělávat peníze doporučováním a prodejem produktů. **Krok 2, Vybudujte své podnikání,** je zaměřen na to, jak registrovat a sponzorovat ostatní a zvýšit tak své příjmy.

2 Pro manažery

Čtyři školení **Akademie lídrů 1** vám ukáží, jak se soustředit na svou roli manažera, od prospektingu a registrování nových členů až po rozvoj core týmu a pořádání schůzek o příležitosti Oriflame.

3 Pro direktory

Když jste direktorem, součástí vašich povinností je školit manažery, aby školili ostatní. **Akademie lídrů 2** zahrnuje čtyři školení soustředěná na roli a zodpovědnosti direktora a význam udržování aktivity vaší sítě.

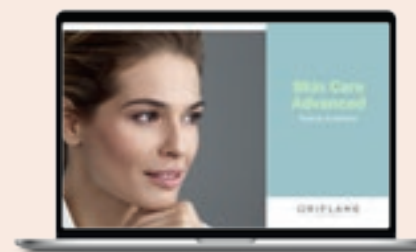
Když se stanete diamantovým direktorem, je důležité, aby byli direktoři a manažeři ve vaší síti nezávislí a dokázali školit své vlastní osobní skupiny. Právě tomu a řadě dalších témat se věnuje **Akademie lídrů 3**, která dále zahrnuje mimo jiné detailní popis Cesty k úspěchu Oriflame a historii Oriflame.

Produktová školení



4 SARPIO

Základem SARPIA jsou ty nejlepší osvědčené postupy a metody práce s Oriflame, které vám pomohou rozvinout vaše podnikání offline i online a dosáhnout vašich cílů. SARPIO je intenzivní školení určené pro lídra a jeho core tým.



5 Akademie krásy

V těchto modulech se dozvíte více o produktech Oriflame s důrazem na produkty péče o pleť. Získáte například specifické informace o různých potřebách pleti a portfoliu Oriflame.

6 Akademie Wellness

V těchto modulech se dozvíte více o produktech Wellness by Oriflame a o tom, jak vybudovat podnikání na základě produktového portfolia wellness.

E-školení



7 E-školení

Na Mých stránkách najdete e-školení na řadu témat. Patří mezi ně například obchodní příležitost Oriflame, zvýšení prodeje, registrační dovednosti a produktová školení. Můžete se tu dozvědět více i o Oriflame - naší značce, kultuře, hodnotách a historii.

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 člena Oriflame.

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

Oriflame si vyhrazuje právo ukončit kdykoliv a s okamžitou účinností členství kteréhokoliv Člena, který uvedl nepravdivé údaje v Přihlášce nebo se nechová v souladu s Kodexem či Pravidly. Člen, 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 Členů. V souladu s etickými standardy Oriflame se od Členů 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 Člen 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 Člena Oriflame bude slušné a správné chování v rámci všech jednání s jakýmkoliv osobami.
- 3 Své zákazníky a členy budu seznamovat s výrobky Oriflame, obchodní příležitostí Oriflame, školeními a dalšími výhodami čestným a pravdivým způsobem. Budu zveřejňovat pouze taková tvrzení, která jsou v souladu s Literaturou Oriflame (včetně přílohy 1 těchto Zásad jednání), 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 člena 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, a 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. "Člen" v tomto dokumentu vymezuje pojem Nezávislého člena, bez ohledu na titul či dosaženou úroveň (včetně skupinových manažerů, direktorů a vyšších titulů).
- B. "Můj online obchod" označuje webové stránky navržené, zveřejněné a spravované Oriflame na vybraných trzích ve prospěch Člena.
- C. "Oriflame" v tomto dokumentu znamená ORIFLAME CZECH REPUBLIC, spol. s r. o., pokud není uvedeno jinak.
- D. "Sponzorská linie zahrnuje Člena, jeho sponzora atd. a končí u Oriflame.
- E. "Osobní skupina" zahrnuje všechny Členy sponzorované přímo i nepřímo Členem, ale nezahrnuje 21% Členy s jejich skupinami.
- F. "Skupina" zahrnuje všechny Členy včetně 21% členů s jejich skupinami (downline).
- G. "Literaturou Oriflame" se rozumí publikace Cesta k úspěchu – Vydání pro lídry (obsahující tyto Zásady jednání), Katalogy výrobků, Manuál pro členy Oriflame, brožuru Vítejte v Oriflame, časopis Business & Beauty, Design manuál a další firemní publikace nebo informace zveřejněné na oficiálních webových stránkách Oriflame.
- H. "Sponzorem" se rozumí stávající Člen Oriflame, který registruje do Oriflame nového Člena.

Pojmy, které začínají velkým písmenem a nejsou vymezeny zde, budou mít stejný význam jako v předcházejících sekcích Cesty k úspěchu – Vydání pro lídry.

2. Členství

- 2.1 K tomu, aby se žadatel stal Členem Oriflame, musí být zaregistrován již stávajícím Členem Oriflame. Za určitých okolností může Oriflame přiřadit Člena 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 Člen Oriflame.
- 2.3 Oriflame si vyhrazuje právo odmítnout jakoukoliv žádost o přijetí nebo znovupřijetí bez udání důvodu.
- 2.4 Aby žadatel mohl působit jako Člen, 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 jednotlivcům, společnostem s ručením omezeným a manželským párům. Právní subjekt musí uvést jméno osoby pověřené jednat jeho jménem stejně jako jakákoliv případná omezení pravomocí. V případě registrace manželského páru jsou manželé společně a nerozdílně odpovědní za činnost v rámci Oriflame a tato společnost může vymáhat pohledávky u kteréhokoliv z manželů v případě jejich prodlení.
- 2.6 Člen Oriflame může odstoupit od svého členství do 30 dnů po registraci (či déle, pokud je to aplikovatelné podle místních zákonů) 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 Člen 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 v Oriflame vyprší za 12 měsíců od data posledního nákupu v Oriflame.
- 2.9 Členství lze obnovit zakoupením zboží před vypršením 12 měsíců od data posledního nákupu v Oriflame.
- 2.10 Pokud se chce zákonný partner/ka Člena Oriflame stát Členem Oriflame, musí být tento zákonný partner/ka buď sponzorován/a společně pod stejným členským číslem (formou společnosti s ručením omezeným nebo partnerství), nebo samostatně pod manželem či manželkou, který/ která se stal/a Členem dříve. Pokud se zákonný partner/ka připojuje samostatně, pak se bude finanční odměna, kterou získá, odečítat ze všech vyšších finančních odměn získaných manželem nebo manželkou, který/která se k firmě připojil/a dříve – v případě, že je tato finanční odměna z jakéhokoliv důvodu důsledkem ukončení členství zákonného partnera/ partnerky, který/která se připojil/a později.
- 2.11 Bývalý Člen (či zákonný partner bývalého Člena) může požádat o obnovu členství za následujících podmínek:
 - a) uplynulo nejméně 6 měsíců od ukončení předchozího členství ze strany Člena (pokud není schváleno Oriflame jinak),
 - b) na nové žádosti musí být vyznačeno, že je podána za těchto okolností.
 - c) Bývalý Člen Oriflame může ihned požádat o opětovnou registraci, bez specifikace, že je bývalým Členem Oriflame, pokud proběhlo nejméně 12 měsíců neaktivity po přerušení členství v důsledku neobnovení členství.
- 2.12 Oriflame má právo pozastavit členství jakéhokoliv Člena za porušení Etického kodexu a/nebo Pravidel chování.
- 2.13 Oriflame si vyhrazuje právo pozastavit členství Člena 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** Členové s platným členstvím se mohou zaregistrovat pod jinou Sponzorskou linii pouze v případě, že ukončí své členství a požádají o obnovení členství podle výše uvedeného bodu 2.11. Jestliže tak učiní, odpovídají za ztrátu celé své obchodní sítě ve prospěch svého Sponzora.
- 3.2** Převod Člena od jedné osoby k druhé je možný pouze ve výjimečných případech a výhradně na základě rozhodnutí Oriflame.
- 3.3** Členové, kteří si přejí převést členství, tak mohou učinit, avšak převod je možný pouze na jejich nejbližší příbuzné a s písemným souhlasem Oriflame. Je nutné zaslat Oriflame písemnou žádost o převod členství. Členové, 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 Člena je členství možno převést pouze na nejbližší příbuzné zesnulého nebo na dědice (v případě zájmu), podle bodu 6.4. Písemná žádost o převedení členství musí být podána u Oriflame nejpozději do 3 měsíců od úmrtí (v případě dědice od právní moci rozhodnutí o dědictví) a záleží na Oriflame, jak rozhodne. Pokud nebude písemná žádost podána, členství bude automaticky ukončeno. Po ukončení členství budou nedořešené platby adresovány oprávněným dědicům Člena.
- 3.5.** Převod Skupiny či části Skupiny není povolen.

4. Povinnosti a závazky člena

Obecné povinnosti

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

Závazky vůči zákazníkům

- 4.3** Členové Oriflame nesmí používat zavádějící, podvodné či nefér obchodní praktiky.
- 4.4** Již od začátku kontaktu se zákazníkem se musí Člen Oriflame identifikovat jako Nezávislý člen Oriflame a vysvětlit záměr, s nímž oslovuje zákazníky. Člen Oriflame zajistí plnou transparentnost své identity jako Člen 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 „Člen 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 Člen 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. Člen Oriflame poskytne zákazníkům přesné a srozumitelné odpovědi na všechny jejich otázky.

- 4.6** Pokud jde o oficiální prohlášení o účinnosti produktů, platí, že Členové 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 Člen Oriflame dodá nebo zpřístupní zákazníkovi formulář objednávky produktu, který: identifikuje společnost Oriflame, Člena 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** Členové Oriflame nesmějí předávat žádné zkušenosti nebo informace, které jsou neoprávněně nepravdivé, zastaralé nebo jinak nepoužitelné, nesouvisející s nabídkou nebo použité jakýmkoli způsobem, který by mohl uvést zákazníka v omyl.
- 4.9** Členové Oriflame nesmějí používat zavádějící srovnání. Srovnávací body musí být založeny na skutečnostech, které lze doložit. Členové Oriflame nesmí nespravedlivě nebo neférově hanobit žádnou jinou společnost, firmu ani výrobek. Členové Oriflame nesmějí neoprávněně zneužívat dobré vůle spojené s obchodním názvem a symbolem jiné společnosti, firmy nebo produktu.
- 4.10** Členové 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 Člen 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** Člen Oriflame bude provádět osobní, telefonický nebo elektronický kontakt rozumným způsobem a v přiměřených hodinách, aby se vyhnul dotěrnosti. Člen Oriflame ukončí předváděcí nebo prodejní prezentaci na žádost spotřebitele.
- 4.12** Člen 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** Členové 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** Členové Oriflame nesmějí přimět osobu, aby nakupovala produkty na základě příslibu slevy nebo vrácení platby výměnou za doporučení potenciálních zákazníků.
- 4.15** Členové Oriflame budou plnit zákaznické objednávky včas.

Závazky vůči ostatním členům Oriflame

- 4.16** Členové Oriflame nesmí přetahovat žadatele o členství od jiných Členů Oriflame, ani přetahovat či nabízet výhody Členům Oriflame v linii jiného Sponzora/Člena Oriflame.
- 4.17** Člen Oriflame nesmí zkreslit skutečný nebo potenciální zisk Členů Oriflame. Veškeré reprezentace výdělků a informace o prodejích 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 Členové 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

ZÁSADY JEDNÁNÍ

Pokračování Pravidel chování Oriflame

- faktorech; d) mít dostatek informací, aby mohli rozumně odhadnout možnost výděľku.
- 4.18** Člen Oriflame nesmí účtovat jiným Členům nebo potenciálním Členům 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 Členem Oriflame. Veškeré marketingové materiály vytvořené Členy Oriflame musí být v souladu s politikou a postupy společnosti Oriflame. Členové Oriflame, kteří prodávají schválené, oficiálně povolené propagační nebo školicí materiály jiným Členům Oriflame: (i) musí nabízet pouze materiály, které splňují stejné normy, které dodržuje společnost Oriflame; (ii) nesmí po ostatních členech Oriflame bezpodmínečně požadovat zakoupení takovýchto materiálů; (iii) musí nabízet prodejní nástroje za přiměřenou a spravedlivou cenu, bez významného zisku členovi 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** Člen Oriflame bude provádět osobní, telefonický nebo elektronický kontakt s jinými Členy Oriflame rozumným způsobem a v přiměřených hodinách, aby se vyhnul dotěrnosti.
- 4.20** Oriflame neukládá svým Členům žádné podmínky pro minimální nákupy, ať už v množství nebo v hodnotě. Stejně tak ani Člen nebude požadovat ani nutit ty, které sponzoruje, aby objednávali jeho prostřednictvím, přikazovat jakýkoliv minimální objem objednávek či objem zásob. Všichni Členové mohou objednávat jakékoliv množství zboží přímo u Oriflame, přičemž poplatky závisí na objednaném objemu dodávky. Je zcela na osobní úvaze Člena, zda chce zboží objednávat do zásoby v závislosti na očekávaném prodeji / spotřebě. Členové Oriflame nesmí vyžadovat ani podporovat další Členy Oriflame v tom, aby nakupovali nepřiměřené množství zásob nebo prodejních nástrojů. Člen Oriflame si nesmí
- udržovat více zásob, než kolik by mohl rozumně očekávat, že bude prodávat nebo spotřebovávat.
- 4.21** Členové 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** Členové Oriflame nesmějí systematicky lákat nebo přetahovat přímé prodejce jiné společnosti.
- 4.23** Členové Oriflame nesmějí neférově hanobit žádnou součást jiné firmy, včetně jejích produktů, marketingového plánu či prodejů.
- 4.24** Členové Oriflame nejsou s firmou Oriflame v zaměstnaneckém poměru. Při představování obchodní příležitosti Oriflame (tj. zejména nabídky výrobků Oriflame, nabídky výdělkové příležitosti u Oriflame) musí Člen zdůrazňovat, že vykonává nezávislou obchodní činnost a že se nejedná o nabídku zaměstnání.
- 4.25** Člen nesmí na veřejnosti vystupovat jako zaměstnanec Oriflame. Člen je povinen poskytnout Oriflame úhradu nákladů či škod plynoucích z jakéhokoliv nedodržení těchto pravidel.
- 4.26** Člen nesmí objednávat jménem jiného Člena bez předchozího písemného souhlasu zastupovaného Člena ve formě plné moci.
- 4.27** Při budování své Osobní skupiny Členové zajistí, aby všichni jejich noví Členové postupovali podle pravidel poskytování úvěru, je-li úvěr udělen.
- 4.28** Stane-li se Člen Sponzorem, zavazuje se zajistit školení a profesionální vedení svých osobně sponzorovaných Členů.
- 4.29** Členové nesmí v souvislosti se svou činností a činností 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** Člen 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. Prosíme, pročtete si níže uvedených 10 zlatých pravidel dialogu v sociálních médiích.

5. Další pravidla chování člena

- 5.1** V rámci politiky Oriflame nejsou k dispozici žádná výhradní území nebo franšízy. Žádný Člen Oriflame nemá pravomoc udělit, prodat, postoupit nebo převést takové území nebo franšízu. Každý Člen Oriflame má možnost řídit své podnikání v jakékoli oblasti země registrace.
- 5.2** Člen 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 Členové Oriflame se zeměmi mimo trhy, na nichž Oriflame působí. Za veškeré takové nároky nese plnou osobní odpovědnost Člen Oriflame.
- 5.3** Člen Oriflame je nezávislý na Oriflame. Jediný titul, který lze použít v emailech, na vizitky či jiné tiskoviny Členů je „Nezávislý člen Oriflame“ či „Oriflame – nezávislý člen“, v případě kvalifikace „Nezávislý manažer Oriflame“ a „Nezávislý direktor Oriflame“.
- 5.4** Propagační materiály, webové stránky „Můj online obchod“ Člena Oriflame (PBS) a jakékoliv aplikace pro sociální média poskytnuté Oriflame lze použít podle specifikace bez dalšího schválení. Je

stanoveno, že Členové Oriflame nesmí registrovat nebo být hostiteli webové stránky nebo stránek s názvem domény obsahující slovo „Oriflame“. Členové Oriflame mohou směřovat provoz na oficiálních internetové stránky Oriflame, blogy a podobně. Oriflame si vyhrazuje právo předběžně schvalovat materiál, který bude zveřejněn. Pravidla pro online přítomnost Členů Oriflame jsou dále popsána níže.

- 5.5** Logo, ochranné známky a název jsou majetkem Oriflame Cosmetics S.A. a Člen 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 Člen 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 použit oprávněně, je nutné, aby byl odkaz na autorská práva Oriflame uveden viditelným a jednoznačným způsobem.
- 5.8** Žádný Člen Oriflame nesmí distribuovat, prodávat, předvádět, nebo vystavovat produkty Oriflame v jakékoliv 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

ZÁSADY JEDNÁNÍ

Pokračování Pravidel chování Oriflame

autorským právem a nesmí být použit pro jakékoliv komerční využití bez předchozího písemného souhlasu společnosti Oriflame.

- 5.10** Spamování (zneužívání elektronických systémů zasílání zpráv pro posílání nevyžádaných hromadných emailů) je přísně zakázáno. Člen 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 ze slevy z obratu nebo bonusu, který má být Členovi vyplacen.
- 5.14** Oriflame má právo změnit ceny a portfolio svých produktů bez přechodného upozornění. Oriflame neposkytne slevu z obratu, bonus ani jinou kompenzaci za jakékoliv ztráty utrpěné změnou cen, portfolia nebo produktů, které nejsou na skladě.
- 5.15** Pokud Člen požádá o ukončení vztahu s Oriflame, Oriflame souhlasí s následujícím: (a) s opětovným odkupem produktů od Člena. 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, včetně jakýchkoliv propagačních materiálů vyrobených 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 katalozích.

- 5.16** Pokud je Člen 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 Člen firmu Oriflame neprodleně informovat.
- 5.17.** Oriflame si vyhrazuje právo kdykoliv rozšířit nebo revidovat Cestu k úspěchu Oriflame, kvalifikační kritérii a, nebo Etický kodex a pravidla s okamžitým účinkem.

6. Práva a povinnosti direktorů a vyšších titulů

Spolu s obecnými pravidly týkajícími se všech Členů platí následující pravidla pro direktory Oriflame a vyšší tituly. Porušení těchto zvláštních pravidel povede k okamžité ztrátě titulu a privilegií direktora, včetně výplaty bonusu a slevy z obratu, a může být dokonce důvodem k ukončení členství.

- 6.1** Direktor (a vyšší titul) musí napomáhat své Osobní skupině Členů v každém období platnosti katalogu, a to následovně:
a) Registrovat nové členy 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 Členy ve své linii v tom, jak nejlépe organizovat jejich Oriflame podnikání.
e) Být pravidelně v kontaktu, informovat o datech a místech setkání, o novinkách mezi výrobky, školeních atd.
f) Účastnit se všech seminářů a setkání organizovaných Oriflame.
g) Prosazovat dodržování Etického kodexu a Zásad jednání a příkladně je dodržovat.
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 (a vyššího titulu) může být členství v určitých případech a pouze podle rozhodnutí Oriflame převedeno na nejbližší příbuzné zesnulého, pokud tento může zaručit, že je schopen/schopna naplnit všechny povinnosti direktora (a vyššího titulu). 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.
- 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 Členové 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 Členům, 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, jejich prostřednictvím může Člen nabídnout na prodej produkty, stejně jako zobrazit obrázky a logotypy, jejichž práva Oriflame vlastní.

Členové 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.

Člen by měl komunikovat svými vlastními slovy; texty Oriflame může citovat pouze, pokud jasné odkáže na zdroj.

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

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

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

Člen nesmí nikdy zveřejňovat hrubé, urážlivé, vulgární, obscenní, sprosté, výhrůžné, rasově nebo etnický nenávistné nebo jinak urážlivé nebo nezákonné informace nebo materiály.

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

2. Název domény

Člen nesmí zaregistrovat názvy domény obsahující slovo „oriflame“. Člen 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, V Kontakte, Instagram) dá jasné najevo, že skupinu spravuje jednotlivec, např. „Anny Oriflame tým“ s Anniným vlastním obrázkem. Na stránce sociálních médií nesmí být skupina pojmenována např. “Oriflame Praha” s oficiálním vizuálem Oriflame, např. logem či obrázky Oriflame.

3. Vyloučení odpovědnosti / Disclaimer

Členové, kteří hostují své vlastní webové stránky a uvádějí na nich, že jsou součástí Oriflame, musí jasné zveřejnit informaci, že jsou buď

- Nezávislý člen Oriflame,
- Oriflame – nezávislý člen.

Tyto informace musí být jasné zveřejněny na úvodní stránce, jakož i v prohlášení/disclaimeru, které bude viditelné na všech stránkách webu. Jméno a kontaktní údaje by měly být k dispozici na internetových stránkách nebo v profilu na stránkách sociálních médií. Pokud má Člen soukromé webové stránky bez jakékoliv spojitosti s Oriflame, tato pravidla se na ně samozřejmě nevztahují.

4. Obsah a odkazy na Oriflame

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

5. Obrázky

Člen 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 Členy.

- 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 2019”). Jakékoliv nároky třetí strany, které by mohly být adresovány Oriflame, se budou vztahovat na Člena.

6. Logo Oriflame

Členové nemají dovoleno používat logo Oriflame.

7. Sdílení na sociálních sítích a blogování

Oriflame podporuje přítomnost na blozích, webech sociálních sítí a podobných stránkách. Členům doporučujeme blogovat a zanechávat komentáře o produktech Oriflame tam, kde to považují za vhodné, musí však dodržovat výše uvedenou sekci Etického kodexu 1. 3. Pokud je to možné, doporučujeme, aby Člen pro zajištění správných zdrojových informací a správného zobrazení využil funkce sdílení, poskytované Oriflame.

8. Marketing s využitím vyhledávačů

Členové 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 Člen,
- titulek by neměl budit dojem, že jde oficiální nebo firmou jakkoliv doporučenou reklamu Oriflame, a je zakázáno používat “Oriflame” jako klíčové slovo.
- Prosíme berte v úvahu, že každý kupující, který využívá např. Adwords, je plně zodpovědný za jakékoliv porušení práv jiných vlastníků značek.

9. Poplatky za školení

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

10. Prodej online

Členové mohou prodávat produkty Oriflame online pouze prostřednictvím schválených aplikací Oriflame, jako je například jejich vlastní “Můj online obchod”. Členové nesmějí prodávat produkty Oriflame prostřednictvím maloobchodních webových stránek nebo online trhů, jako jsou Amazon, Ebay, Notino, parfemy.cz atd.

11. Spamování

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

Jak komunikovat se zákazníkem či potenciálním členem Oriflame

...ano

- Identifikujte sebe a Oriflame.
- Vysvětlíte 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. Předějte 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 zajištěte, 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 určené pro členy Oriflame, které je zdarma k dispozici na stránkách www.oriflame.cz.

Kdykoliv prodáváte produkty Oriflame:

- Informujte zákazníka o správné ceně produktů, platebních podmínkách a termínu dodání,
- 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 členům:

- 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 vynaložený čas, možnost dosáhnout 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 členů Oriflame a/nebo potenciálních členů Oriflame nepoužívejte nevhodným způsobem nebo bez požadované autorizace.
- Neuvádějte porovnání s jinými firmami, pokud nejsou založena na ověřitelných faktech.
- Nepoškozuje 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 Cesty k úspěchu

V této části najdete vysvětlení klíčových výrazů a pojmů, které v Cestě k úspěchu a v Oriflame používáme.

21% ODRŽENÁ SKUPINA: když člen z vaší osobní skupiny dosáhne 21% úrovně, opustí vaší osobní skupinu a stane se společně se svými členy "odtrženou 21% skupinou".

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

AKTIVNÍ ČLEN: všichni členové a lídři, kteří podali alespoň jednu bodovanou objednávku během posledních 3 katalogových období.

BODOVÉ OHODNOCENÍ (BO): každý výrobek má určitou bodovou hodnotu. V průměru se jeden BO = 15,10 Kč (některé produkty mohou být bodově zvýhodněny). Čím vyšší cenu produkt či sada má, tím vyšší je i její bodové ohodnocení.

BONUSY: jsou odměnou za rozvoj dalších lídrů. Na Cestě k úspěchu Oriflame je definováno celkem šest bonusů.

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

ČLEN ORIFLAME: Je na první úrovni na Cestě k úspěchu Oriflame; jeho úroveň slevy z obrátu je mezi 0 % a 9 %.

ČLENOVÉ PRVNÍ LINIE: Členové, které registrujete a sponzorujete přímo vy sami.

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

DIREKTOR ORIFLAME: toto označení zahrnuje všechny úrovně od direktora (21%) až po nejvyšší directorské úrovně.

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

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 na Cestě k úspěchu Oriflame, počínaje titulem direktor.

KATALOGOVÉ OBDOBÍ je 21 dní a časově vymezuje

nabídku daného katalogu. Za katalogové období se vypočítává sleva z obrátu a další kvalifikace (na titul, na konference, atd.).

LÍDR: tento výraz popisuje členy, kteří sponzorují a vedou ostatní členy, a to na všech úrovních od manažera (12%) až po nejvyšší directorské úrovně.

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

MANAŽER ORIFLAME: tento výraz popisuje úroveň slevy z obrátu od manažera (12%) po senior manažera (21%).

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 člen, 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 člen nad tímto členem. 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 ČLEN: Člen, který v současném katalogovém období nepodal bodovanou objednávku. Člen 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).

OBCHODNÍ OBRAT (OO) je nákupní cena – bez DPH; Z obchodního obrátu se vypočítává procento vaší slevy z obrátu.

OKAMŽITÝ ZISK: jako člen Oriflame si vyděláte okamžitý zisk ve výši 23% z prodeje svým zákazníkům. Je to rozdíl mezi cenou, za niž výrobek prodáváte (katalogová cena), a tím, kolik za něj zaplatíte Oriflame.

OSOBNÍ SKUPINA: Všichni členové, které sponzorujete přímo vy, a jejich skupiny. Její součástí nejsou členové se slevou z obrátu 21% ani jejich skupiny.

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

PRODEJNÍ (NEBOLI KATALOGOVÁ) CENA: Cena, která je uvedena v katalogu. Tuto cenu platí zákazníci za objednané produkty členům.

SÍŤ: Na Cestě k úspěchu Oriflame tento termín označuje všechny členy ve vaší linii, včetně vašich 21% odtržených skupin

SKUPINA: Skupinu tvoří člen z první linie a celá jeho linie (downline).

SLEVA Z OBRÁTU: provize (3–21%), kterou získáte z vlastního prodeje a z prodejů svých členů.

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

TABULKA ÚROVNÍ SLEVY Z OBRÁTU: Přehled, který znázorňuje, kolik BO je třeba k získání určité úrovně slevy z obrátu

ÚROVEŇ: členové ve vaší skupině pod vaší první linií se počítají v úrovních (používá se pro výpočet vyšších bonusů).

ZÁKAZNÍK: Člověk, který nakupuje produkty od vás či od jiného člena Oriflame.