ORIFLAME
SWEDEN

ORIFLAME

ПЛАН УСПЕХА

ИЗДАНИЕ ДЛЯ ЛИДЕРОВ

514859


THIS IS
ORIFLAME
ORIFLAME BEAUTY ACADEMY 4
ORIFLAME BEAUTY ACADEMY 3
ORIFLAME BEAUTY ACADEMY 2

СОДЕРЖАНИЕ

ПЛАН УСПЕХА ОРИФЛЭЙМ – ЭТО ЛИДЕРСКОЕ ИЗДАНИЕ, ОБЪЯСНЯЮЩЕЕ СИСТЕМУ ЗВАНИЙ И СООТВЕТСТВУЮЩИХ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ, ЕДИНОВРЕМЕННЫХ ВЫПЛАТ И ПОСТОЯННЫХ ДОХОДОВ, А ТАКЖЕ КРИТЕРИИ УЧАСТИЯ ЛИДЕРОВ В РАЗЛИЧНЫХ ЛОКАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНФЕРЕНЦИЯХ. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПЛАН УСПЕХА КАК ИНСТРУКЦИЮ К ДЕЙСТВИЮ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ НОВЫХ ВЫСОТ В КАРЬЕРЕ С ОРИФЛЭЙМ И СТАТЬ ЕЩЕ УСПЕШНЕЕ!

1

2

3

4

5

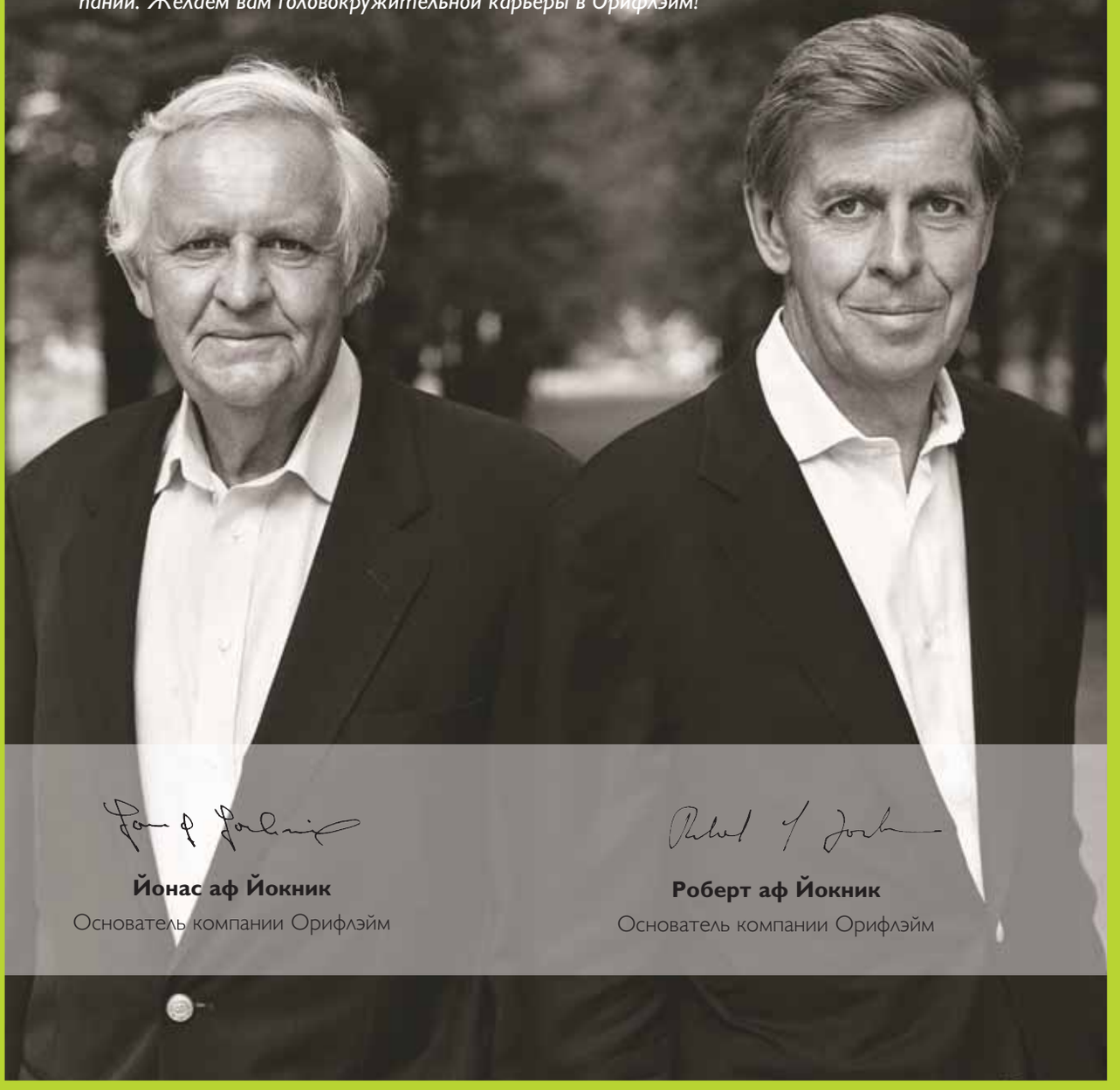
1

Компания, вдохновленная мечтами

Сорок пять лет назад мы решили последовать за своей мечтой и создать компанию, которая бы вдохновляла других сделать то же самое. Мы гордимся тем, что нам удалось помочь многим людям достичь образа жизни, о котором они мечтали. Сегодня Орифлэйм – это крупнейшая косметическая компания прямых продаж в Европе и более 3 миллионов Консультантов по всему миру, доказавших своим примером, что возможности Орифлэйм в наши дни стали еще более привлекательными, чем раньше. Мы рады, что вы выбрали Орифлэйм, чтобы исполнять ваши мечты вместе с нами!

Приглашая ваших друзей в Орифлэйм, вы даете им шанс воплотить то, о чем они мечтают. А вместе с этим вы сами приближаетесь к реализации ваших целей. Это уникальная возможность, благодаря которой вы сможете без финансовых вложений и налаженных связей обеспечить благополучное будущее для вас и вашей семьи. Чем больше людей вы приглашаете присоединиться к бизнесу, тем больше становятся ваши доходы.

Мечты, целеустремленность и настрой на победу помогли Лидерам Орифлэйм во всем мире достичь успеха. Сейчас мы приглашаем вас воспользоваться неограниченными возможностями компании. Желаем вам головокружительной карьеры в Орифлэйм!



Йонас аф Йокник
Основатель компании Орифлэйм

Роберт аф Йокник
Основатель компании Орифлэйм

ТВОИ МЕЧТЫ – НАШЕ ВДОХНОВЕНИЕ™

Дорогие друзья!

Если вы ищете шанс по-настоящему изменить свою жизнь, обрести возможности новой, захватывающей карьеры, то вы находитесь на правильном пути.

Если вы мечтаете о том, чтобы свобода стала вашим образом жизни, а вознаграждение и профессиональное признание в качестве независимого Директора Орифлэйм вошли в вашу жизнь, то вы уже начали воплощать эти мечты в жизнь. Быть независимым Директором Орифлэйм означает не просто продавать продукцию Орифлэйм, но и приглашать других присоединиться к вам, создавать свою собственную команду Консультантов, чтобы в дальнейшем эта команда развивалась – и уже в ней строились новые структуры.

«План Успеха. Издание для Лидеров» – это уникальный инструмент, который помогает вам строить успешную карьеру в Орифлэйм. Это простой и понятный путеводитель, который описывает невероятные выгоды, которые вы как Консультант Орифлэйм можете получить, и предлагает вам идеи, проверенные методы и советы, которые помогут вам развиваться в качестве Лидера и стать независимым Директором Орифлэйм.

Компания вместе с Лидерами двигается по пути успеха, поощряет и помогает развивать уверенность в себе, энергичность и позитивный настрой, которые необходимы, чтобы построить успешную карьеру.

Орифлэйм – это лучший партнер, ведь мы уже более 45 лет помогаем людям исполнять их мечты. В «Плане Успеха» вы найдете вдохновляющие Истории Успеха самых успешных Лидеров, которые добились всего, о чем мечтали. Мы надеемся, эти истории помогут вам раскрыть ваш собственный потенциал на пути к вашей цели.

Наша работа начинается с вашей мечты. Именно ваши мечты являются нашим вдохновением. Сегодня мы предлагаем вам вообразить свою мечту, затем поставить цель и спланировать следующие шаги вашей карьеры в Орифлэйм, а мы как ваши партнеры готовы оказать вам любую помощь на этом пути.

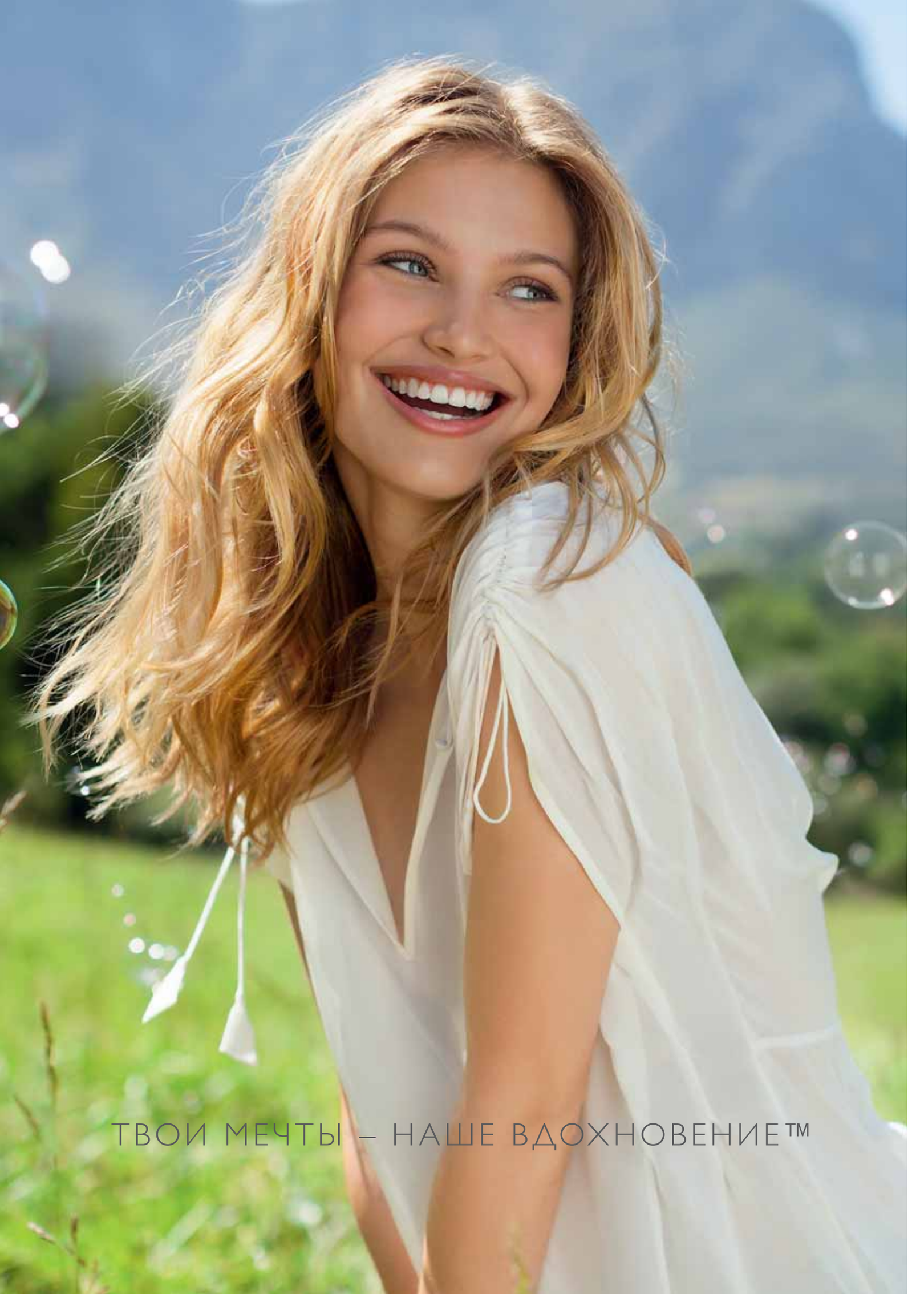
В Орифлэйм Лидер – всегда главный. Вы сами решаете, сколько вкладывать и сколько получать. Только вы знаете, как далеко вы пойдете и какого уровня благосостояния достигнете. Вы полностью контролируете свое время и обладаете необходимой свободой, чтобы решить, какие вершины покорять. Вы – сам себе начальник!

Компания, ваши спонсоры и старшие Лидеры готовы поддержать вас на вашем пути. Помните, что вы вкладываете свое время в дело, возможности которого безграничны!

С НАМИ ВЫ СПОСОБНЫ НА БОЛЬШЕЕ!

Джеспер Мартинссон
Генеральный директор
по операциям

Магнус Брэннстром
Генеральный директор и президент
«Орифлэйм Косметикс»


ТВОИ МЕЧТЫ – НАШЕ ВДОХНОВЕНИЕ™

НАШЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ БРЕНДА

Мы верим в мечты
Мечта – это нечто индивидуальное и особенное. Любая мечта – прекрасна, а цель, которой хочешь достичь, – важна. Компания Орифлэйм всегда стремилась и будет стремиться воплощать мечты в жизнь. Каждый день люди по всему миру вдохновляют нас своими желаниями, и мы с радостью делаем все возможное, чтобы исполнить их, потому что в этом и состоит наша миссия. Вы умеете мечтать? У вас есть цели и желания? Добро пожаловать в Орифлэйм!

Мы верим в красоту
Ваша красота так же индивидуальна, как и ваши мечты. С помощью наших уникальных продуктов, разработанных в Швеции, мы дарим миллионам людей возможность изменить свою жизнь к лучшему. Ведь уверенность в собственной красоте – это уверенность в своих силах и возможностях. Уверенность в том, что вы сможете сделать свою мечту реальностью.

Мы верим в вас
Наша работа начинается с вашей мечты. Ваши мечты – это наше вдохновение. Мечтайте, дерзайте, двигайтесь вперед – к своей цели! Мы движемся к ней вместе с вами, поддерживая и помогая. Наша культура основана на уважении и вере в каждого человека. Поэтому мы всегда слушаем вас. Вместе мы создаем необъятный мир красоты, где день за днем исполняются желания. Вы хотите воплотить свои мечты в жизнь? Мы – хотим!

НАШЕ ВИДЕНИЕ

СТАТЬ КОСМЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИЕЙ №1 ПРЯМЫХ ПРОДАЖ В МИРЕ

Наше видение – это выражение нашей корпоративной цели. Мы убеждены, что концепция наших уникальных бизнес-возможностей – Зарабатывай сегодня и воплощай свои мечты завтра™ – как часть нашей корпоративной культуры, которую разделяют наши сотрудники и независимые Консультанта и Лидеры, непременно приведет нас к этой цели.

НАША МИССИЯ

ИСПОЛНЯТЬ МЕЧТЫ

Мы исполняем мечты со страстью и хотим, чтобы наше страстное отношение к своему делу стало той силой, которая поможет нашим клиентам, Консультантам и сотрудникам воплотить их мечты и сделать их жизнь более красивой и исполненной смысла.

НАШИ ЦЕННОСТИ

ЕДИНСТВО, ДУХ И СТРАСТЬ

В них – секрет наших успехов в прошлом и двигатель наших побед в будущем. Вера в эти ценности создает особую позитивную атмосферу в Орифлэйм, без которой невозможно представить наш бизнес.

ОРИФЛЭЙМ В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

- Компания основана в Швеции в 1967 году
- Косметика Орифлэйм – это шведская, инновационная продукция, вдохновленная природой
- Представительства компании есть в 60 странах мира
- Орифлэйм – крупнейшая косметическая компания прямых продаж в Европе
- Ежегодный объем продаж составляет более 1,5 млрд евро
- Более 3 миллионов Консультантов по всему миру сотрудничают с Орифлэйм
- В научно-исследовательском центре Орифлэйм над созданием инновационных косметических средств работают более 100 ученых
- Продукция Орифлэйм выпускается на 6 собственных фабриках в Швеции, Польше, России, Китае и Индии
- Ассортимент продукции бренда насчитывает около 1000 наименований
- Более 8000 сотрудников работают в офисах Орифлэйм по всему миру
- Акции компании котируются на бирже Nasdaq OMX Nordic Exchange
- Компания Орифлэйм является соучредителем Международного фонда защиты детей

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

Как Консультанту мы предлагаем вам шанс Отлично выглядеть, Зарабатывать деньги и Получать удовольствие. Наша миссия – исполнять мечты, а это значит, что мы предоставим вам все необходимые инструменты и вдохновение, чтобы вы могли изменить свою жизнь к лучшему и достичь своих целей.

ОТЛИЧНО ВЫГЛЯДЕТЬ

Уже 45 лет компания Орифлэйм специализируется на производстве продукции по уходу за кожей, которая сочетает мудрость природы и инновации современных технологий. Декоративная косметика, ароматы и аксессуары, которые мы также выпускаем, всегда отвечают новейшим трендам в области индустрии красоты и моды. Продукция Вэлнэс предлагает естественные методы контроля веса и помогает приобрести здоровые привычки.

ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ

Как Консультант по красоте вы можете начать зарабатывать деньги сразу. Только от вас зависит размер ваших доходов и ваш личный график занятости. Вы сами решаете, захотите ли вы строить успешную карьеру вместе с Орифлэйм на постоянной основе или просто продавать продукцию Орифлэйм и получать доход, уделяя этому столько времени, сколько сочтете нужным.

ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

Работая в Орифлэйм, вы получаете возможность общаться с новыми интересными людьми, расширять круг своих друзей и расти профессионально благодаря различным встречам, тренингам и семинарам. Вместе с Орифлэйм вы можете путешествовать по всему миру и участвовать в самых грандиозных мероприятиях нашей компании.

С Орифлэйм вы действительно будете отлично выглядеть, хорошо зарабатывать и жить в удовольствие!

ОЗГЮЛЬ ЧИНГИЛЬ

ГЛОБАЛЬНЫЙ ЛИДЕР ОРИФЛЭЙМ, ТУРЦИЯ

«Я верю, что в течение жизни бог дает человеку шанс приблизить свою судьбу к мечте трижды. А еще я верю, что использовала один из них, когда познакомилась с продукцией Орифлэйм. Компания помогла мне не просто стать красивой самой, но и сделать красивой жизнь моих Консультантов. Благодаря финансовой независимости, которую подарил мне Орифлэйм, моя жизнь превратилась в мечту. Здесь я знакомлюсь с множеством людей самых разных возрастов и социального статуса и получаю искренне удовольствие от общения с ними. А главное, что с Орифлэйм я побывала в странах, о которых не смела и мечтать».

ОТЛИЧНО ВЫГЛЯДЕТЬ

ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ

ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

ОТКРОЙТЕ МИР КРАСОТЫ

Орифлэйм приглашает вас в мир красоты. Вас ждут встречи с новыми людьми, обмен рецептами красоты и знакомство с новыми продуктами – все то, что наполняет каждый новый день Консультанта по красоте Орифлэйм.

Мы предлагаем клиентам наш 45-летний опыт в области индустрии красоты и уникальное портфолио продукции, разработанной в Швеции, из около 1000 наименований. Все, кого вы знаете, - ваши потенциальные покупатели, которых может заинтересовать наш ассортимент: декоративная косметика, ароматы, средства ухода за телом и волосами, косметика, продлевающая молодость кожи, и продукты для улучшения качества жизни.

В чем наша уникальность?

Позиционирование нашего бренда – «Ваши мечты – наше вдохновние™» – является частью философии создания наших продуктов, и это то, что делает нашу продукцию уникальной. Мы черпаем вдохновение в наших покупателях и разрабатываем ту продукцию, которая им нужна, например, серия антивозрастных средств. Вот почему мы создаем 400 новых продуктов каждый год, и они пользуются огромной популярностью у наших клиентов. Мы постоянно совершенствуем и обновляем нашу продукцию с учетом новейших научных и маркетинговых исследований. Мы идем в ногу с модой и включаем в каталоги только ту продукцию, которая отличается качеством, отвечает модным трендам, доступна по цене и привлекательна для покупателей.

Природа занимает особое место в сердце Орифлэйм. Мы одними из первых в мире стали использовать исключительно натуральные ингредиенты, позаимствованные у природы, и гордимся тем, что не тестируем нашу продукцию на животных. Сегодня природа и результаты ее даров – важная часть нашего продуктового ассортимента, и мы никогда не соглашаемся на меньшее, если речь идет о качестве, безопасности наших продуктов и их доступности для потребителей.

Продукция, в которую влюбляешься с первого взгляда

ОЛЬГА И МИЛАН ВЛАЖИЧ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ ОРИФЛЭЙМ, СЕРБИЯ

«Три года мы были вполне довольными потребителями декоративной косметики Орифлэйм и даже не интересовались средствами для ухода за кожей или категорией Вэлнэс. Мне всегда нравилось качество и цены на продукцию этого шведского бренда, и сегодня вся косметика, которую можно обнаружить в моей ванной, – это Орифлэйм. Я с удовольствием дарю нашу продукцию незнакомым людям, и они сразу же хотят ее приобрести. И только после этого говорю о бизнес-возможностях. Я думаю, основная причина, по которой не все люди еще пользуются нашей косметикой, это то, что они о ней пока не знают.

Предложение Орифлэйм – продукция и бизнес-возможности – уникальное открытие XX века. Используйте их, чтобы заботиться о своей красоте изнутри и снаружи, следите за своим здоровьем с помощью Вэлнэс и станьте необыкновенно успешными!»

ОТЛИЧНО ВЫГЛЯДЕТЬ | ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ | ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

3 СПОСОБА ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ:

1. Экономьте, покупая косметику Орифэйм со скидкой
2. Зарабатывайте, показывая каталоги и получая скидку с заказов ваших клиентов
3. Зарабатывайте, приглашая других в свою команду, чтобы зарабатывать еще больше

1. Экономьте, покупая косметику Орифэйм со скидкой

Становясь Консультантом Орифлэйм, вы получаете возможность покупать косметику со скидкой от цены, заявленной в каталоге.

2. Зарабатывайте, показывая каталоги и получая скидку с заказов ваших клиентов

Первые доходы вы можете получить, рекомендуя продукцию и помогая вашим клиентам сделать заказ. Вы заработаете немедленную прибыль в размере 22% от заказов ваших покупателей.

ВЫ

ЗАКАЗЫ ВАШИХ КЛИЕНТОВ

Орифлэйм дал нам свободу выбора

ВАДИМ И МАРИНА ДОРОГАН
ГЛОБАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ ОРИФЛЭЙМ, УКРАИНА

«Когда 16 лет назад мы начали строить карьеру с Орифлэйм, мы не могли даже представить, что это решение так кардинально изменит нашу жизнь, сделает ее такой яркой и наполненной! Прочитав План Успеха, мы поняли, что Орифлэйм – это для нас! Компания подарила нам возможность мечтать, достигать своих целей и помогать другим делать то же самое – расти не только материально, но и духовно. Мы любим людей, и самая большая радость для нас – помогать другим познавать себя и развивать таланты. С Орифлэйм у нас есть не только финансовая свобода, но и свобода распоряжаться своей жизнью. Мы строим сильный, надежный, долгосрочный бизнес и счастливы тем, что в таком бизнесе у нас есть возможность работать вместе с детьми. Орифлэйм – это наша жизнь, здесь мы чувствуем себя молодыми, эффективными и полезными людям. С Орифлэйм мы с радостью встречаем каждый новый день!
За свою интересную и яркую жизнь с Орифлэйм нам благодарны очень многие люди! Делитесь и вы этой уникальной бизнес-возможностью, ведь огромное количество людей нуждаются в прекрасном шансе – воплотить свои мечты и изменить жизнь! Желаем Вам удачи на этом пути!»

КАК ПОКАЗЫВАТЬ КАТАЛОГИ И ПРИНИМАТЬ ЗАКАЗЫ

Заниматься прямыми продажами в Орифлэйм легко. Просто **показывайте каталоги** вашим друзьям, знакомым, друзьям ваших друзей и **предлагайте сделать заказ.**

ФОРМУЛА УСПЕХА: ПОКАЗЫВАЙТЕ КАТАЛОГИ И СОБИРАЙТЕ ЗАКАЗЫ МИНИМУМ ОТ 20 ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ:

1. **ВСЕГДА ДЕРЖИТЕ КАТАЛОГ ПОД РУКОЙ.**
   Никогда не знаешь, кого можно встретить – на улице, на работе, в гостях и т.д.
2. **ЛИСТАЙТЕ КАТАЛОГ ВМЕСТЕ С ВАШИМ КЛИЕНТОМ.**
   Профессиональный Консультант просматривает каталог вместе с клиентом, чтобы вовремя дать нужную рекомендацию или рассказать больше о понравившемся продукте. Доказано, что это самая эффективная тактика.
3. **ОСТАВЛЯЙТЕ КАТАЛОГ ВАШИМ КЛИЕНТАМ ДЛЯ ОЗНАКОМЛЕНИЯ.**
   Мы рекомендуем оставлять каталоги у клиентов не больше чем на 2–3 дня. Скажите ему что-то вроде: «Я оставлю тебе каталог и вернусь за ним завтра». Чем больше потенциальных клиентов увидят ваш каталог, тем больше заказов вы соберете.
4. **ПЕРЕД ВСТРЕЧЕЙ С КЛИЕНТОМ, ПОДУМАЙТЕ, ЧТО БЫ МОГЛО ЕМУ ИЛИ ЕЙ ПОНРАВИТЬСЯ.**
   Подумайте о возрасте, привычках вашего клиента. Рекомендуя ту или иную продукцию, прислушивайтесь к его пожеланиям.
5. **ЗАПИСЫВАЙТЕ ЗАКАЗЫ В БЛОКНОТ.**
   Не делайте записи на листочках или в каталоге – так вы рискуете их потерять.
6. ПОПРОСИТЕ ВАШИХ ДРУЗЕЙ ПОКАЗАТЬ ВАШ КАТАЛОГ У НИХ ДОМА, НА РАБОТЕ, В ШКОЛЕ.
   Каталог может поработать за вас!
7. НАЧИНАЙЕ ПРИНИМАТЬ ЗАКАЗЫ ПРЯМО В НАЧАЛЕ ПЕРИОДА ДЕЙСТВИЯ КАТАЛОГА.
   Будьте первыми, кто получил новый каталог и уже начал с ним работать, а значит опередил своих конкурентов!

КАК ПОКАЗЫВАТЬ КАТАЛОГИ И ПРИНИМАТЬ ЗАКАЗЫ

КАК ПРОДАВАТЬ ПРОДУКЦИЮ ОРИФЛЭЙМ

КОПИЯ ЛИДЕРА
Список знакомых вашего новичка
ORIFLAME
№ Консультанта _____
ФИО _____

№	Имя	Адрес/Телефон	Показ каталога	Приглашение на встречу	Рекомендации	Комментарии
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						

1. Познакомьтесь с продукцией и каталогами.
- Изучите новинки и спецпредложения каталога.
- Используйте «Справочник по уходу за кожей» и «Палитру оттенков».
- Выберите продукты, которые нравятся лично вам.

2. Создайте список знакомых.
- Поработайте с внутренним и внешним кругом ваших контактов.
- Расширяйте список знакомых с помощью рекомендаций. Используйте социальные сети, чтобы найти потенциальных клиентов и партнеров.

3. Инвестируйте в каталоги.
- Минимум 10 экземпляров каталога за один каталожный период с целью получить 20 клиентов.
- Передавайте каталог от клиента к клиенту.
- Делитесь ссылками со своими клиентами онлайн.
- По возможности пользуйтесь приложением Орифлэйм для iPad и мобильных устройств, чтобы демонстрировать каталог онлайн.

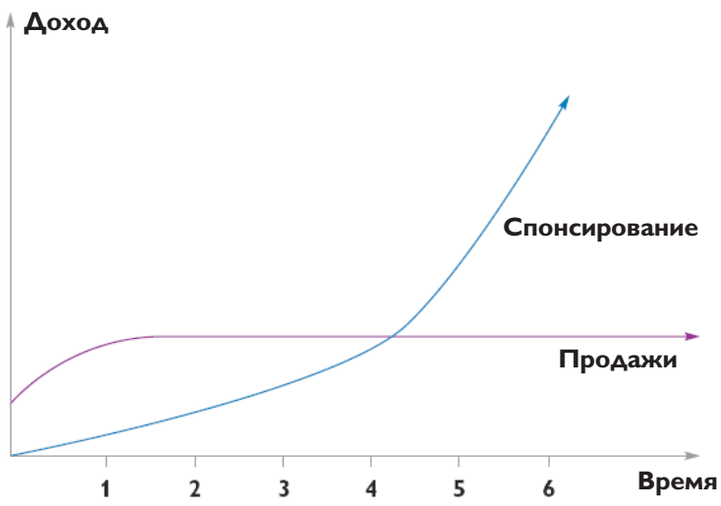
4. Показывайте каталоги и предлагайте клиентам сделать заказ.
- Задавайте открытые вопросы, слушайте ответы, используйте подсказки и активно показывайте каталоги.
- Оперативно принимайте заказы; если необходимо, оставьте каталог у клиента на 2–3 дня.
- Примите оплату заказа, доставив продукцию, и покажите следующий каталог.

ЧЕМ БОЛЬШЕ ЛЮДЕЙ УВИДЯТ КАТАЛОГ, ТЕМ БОЛЬШЕ ЗАКАЗОВ ВЫ СОБЕРЕТЕ И ТЕМ БОЛЬШЕ ЗАРАБОТАЕТЕ! СУЩЕСТВУЕТ ОНЛАЙН-ВЕРСИЯ БУМАЖНОГО КАТАЛОГА. ЗАДИТЕ НА САЙТ WWW.ORIFLAME.RU, ЧТОБЫ УЗНАТЬ ОБ ЭТОМ БОЛЬШЕ. НА САЙТЕ ТАКЖЕ ДОСТУПНО ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ IPAD С ОНЛАЙН-КАТАЛОГОМ.

Зарабатывайте, приглашая других и создавая команду

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА ПРИГЛАШЕНИЕ ЛЮДЕЙ В КОМАНДУ

В Орифлэйм вы можете зарабатывать, приглашая в компанию других (спонсорство). Это вознаграждение за то, что вы обучаете людей, как стать успешными.



Сначала доход от спонсорства растет медленно, а затем начинает расти быстро и без границ!

В НАЧАЛЕ ВАШЕЙ КАРЬЕРЫ В ОРИФЛЭЙМ ВЫ БУДЕТЕ ПОЛУЧАТЬ ДОХОД ОТ ПОКАЗА КАТАЛОГОВ И ПОСЛЕДУЮЩИХ ЗАКАЗОВ, ОДНАКО МЕСЯЦ ЗА МЕСЯЦЕМ ВАШ ДОХОД ОТ ПРИГЛАШЕНИЯ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ НАЧНУТ ДЕЛАТЬ ТО ЖЕ САМОЕ, ЧТО И ВЫ, БУДЕТ РАСТИ. ЛЮДИ, ДОБИВШИЕСЯ УСПЕХА В ОРИФЛЭМ, ПОДАЮТ ЛУЧШИЙ ПРИМЕР СПОНСОРСТВА – ТЕРПЕЛИВО И ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННО.

ОТЛИЧНО ВЫГЛЯДЕТЬ

ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ

ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОРИФЛЭЙМ

До сих пор мы говорили о том, что вначале вы будете получать доход, просто ПОКАЗЫВАЯ каталоги и собирая заказы. Это позволяет вам «зарабатывать сегодня». Со временем вы сможете существенно увеличить вашу прибыль, успешно ПРИГЛАШАЯ других в Орифлэйм делать то же, что и вы – строить свою команду и быть для нее Лидером.

Доходы, который вы будете получать, постоянно развивая команду, кардинально изменят вашу жизнь. Возможность такого заработка действительно безгранична – это то, что мы называем «воплощать мечты завтра».

План компенсационных выплат Орифлэйм – План Успеха, позволяет вам получать доход не только с продаж, но и от приглашения других – ваших рекрутов.

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ СЕГОДНЯ
И ВОПЛОЩАЙТЕ СВОИ МЕЧТЫ ЗАВТРА™

С помощью Орифлэйм исполнились мои личные и профессиональные мечты

ВЛАДИМИР ПОЛЕЖАЕВ
ГЛОБАЛЬНЫЙ ЛИДЕР ОРИФЛЭЙМ, РОССИЯ

Когда мы пришли в Орифлэйм, мечтать нам было некогда. Мы хотели только досыта накормить детей и были готовы ради этого много работать. Получив первый доход и поверив компании, мы стали работать с удвоенным энтузиазмом. Однажды наша младшая дочь нас упрекнула: «Всем детям родители на ночь читают сказки, а почему вы мне никогда не читали?» На это Тамилла ответила: «Мы тебе действительно не читали сказок, чтобы подарить жизнь как сказку!» А когда пришло время поступать в институт, мы ей сказали: «Выбирай любой вуз мира!» Сейчас, когда мы уже стали успешными людьми, наша задача – помочь другим повторить наш успех. И мы гордимся тем, что это реально! У нас не только самая большая, но еще и самая зарабатывающая организация людей, осуществляющих с Орифлэйм свои мечты!

ПЛАН УСПЕХА ОРИФЛЭЙМ

Вместе с Орифлэйм вы можете добиться колоссального успеха!
Показывая каталоги и собирая заказы, приглашая новых Консультантов и развивая их лидерские качества, вы построите собственный бизнес и удостоитесь многих наград! Здесь представлены возможности доходов и критерии квалификации каждого уровня.

ДВАЖДЫ БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР
Десять 22%-ных групп в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход за год (месяц): **840 000 грн. (70 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$10 000**;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой и Бриллиантовой конференциях;
- золотой значок с двумя бриллиантами.

СТАРШИЙ БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР
Восемь 22%-ных групп в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход за год (месяц): **672 000 грн. (58 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$8 000**;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой и Бриллиантовой конференциях;
- золотой значок с бриллиантом и гравировкой.

БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР
Шесть 22%-ных групп в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход за год (месяц): **504 000 грн. (42 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$6 000**;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой и Бриллиантовой конференциях;
- золотой значок с бриллиантом.

САПФИРОВЫЙ ДИРЕКТОР
Четыре 22%-ные группы в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход за год (месяц): **336 000 грн. (28 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$4 000**;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой конференции;
- золотой значок с сапфиром.

СТАРШИЙ ЗОЛОТОЙ ДИРЕКТОР
Три 22%-ные группы в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход за год (месяц): **252 000 грн. (21 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$3 000**;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой конференции;
- золотой значок с гравировкой.

ЗОЛОТОЙ ДИРЕКТОР
Две 22%-ные группы в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход за год (месяц): **168 000 грн. (14 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$2 000**;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой конференции;
- золотой значок.

СТАРШИЙ ДИРЕКТОР
Одна 22%-ная группа в первом уровне и минимум 7500 баллов бонуса в Персональной группе или 2 и более 22%-ные группы в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход за год (месяц): **120 000 грн. (10 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$1 500**;
- приглашение на Банкет Директоров на 2 лица;
- возможность участия в семинаре Директоров;
- серебряный значок.

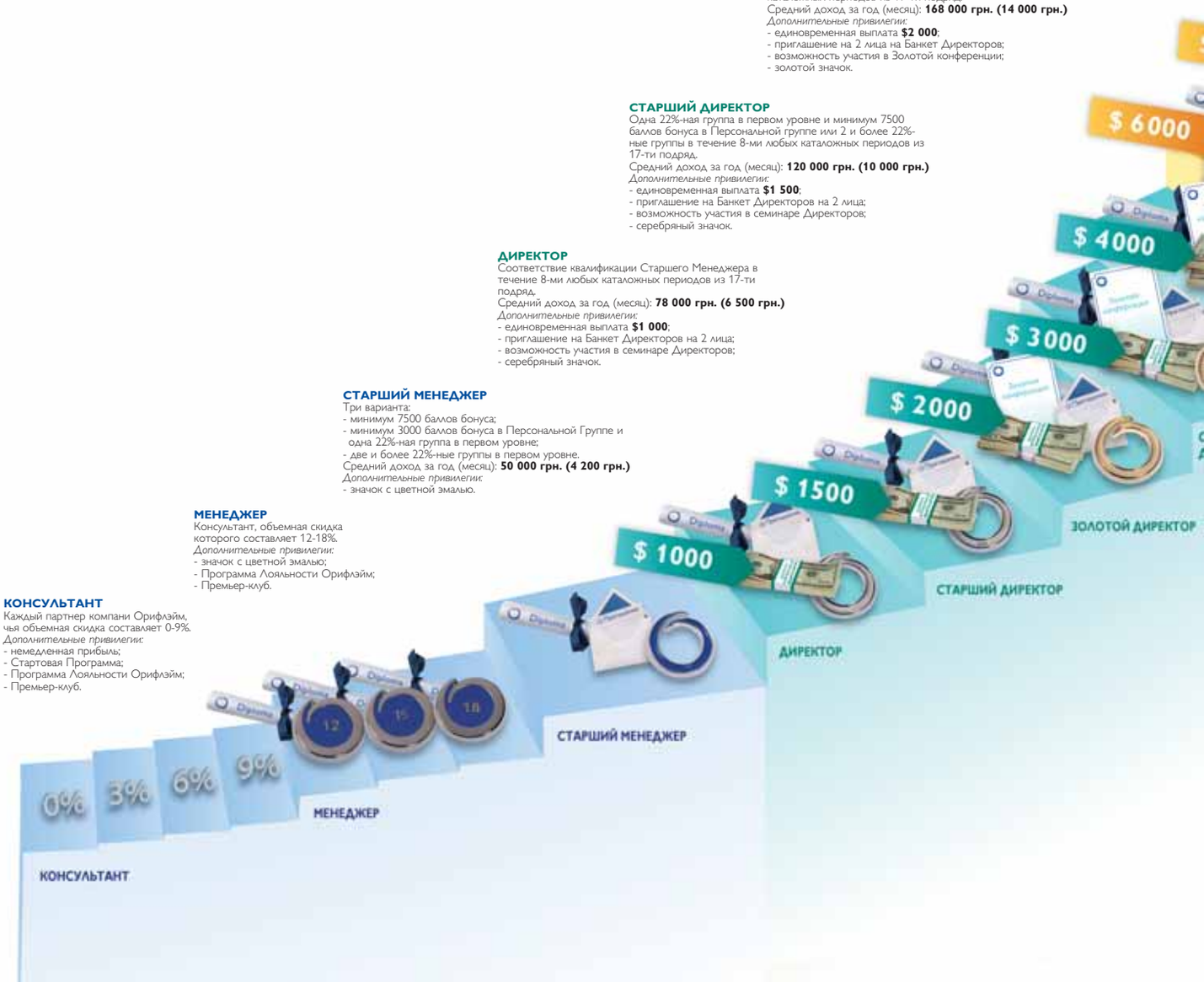
ДИРЕКТОР
Соответствие квалификации Старшего Менеджера в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход за год (месяц): **78 000 грн. (6 500 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$1 000**;
- приглашение на Банкет Директоров на 2 лица;
- возможность участия в семинаре Директоров;
- серебряный значок.

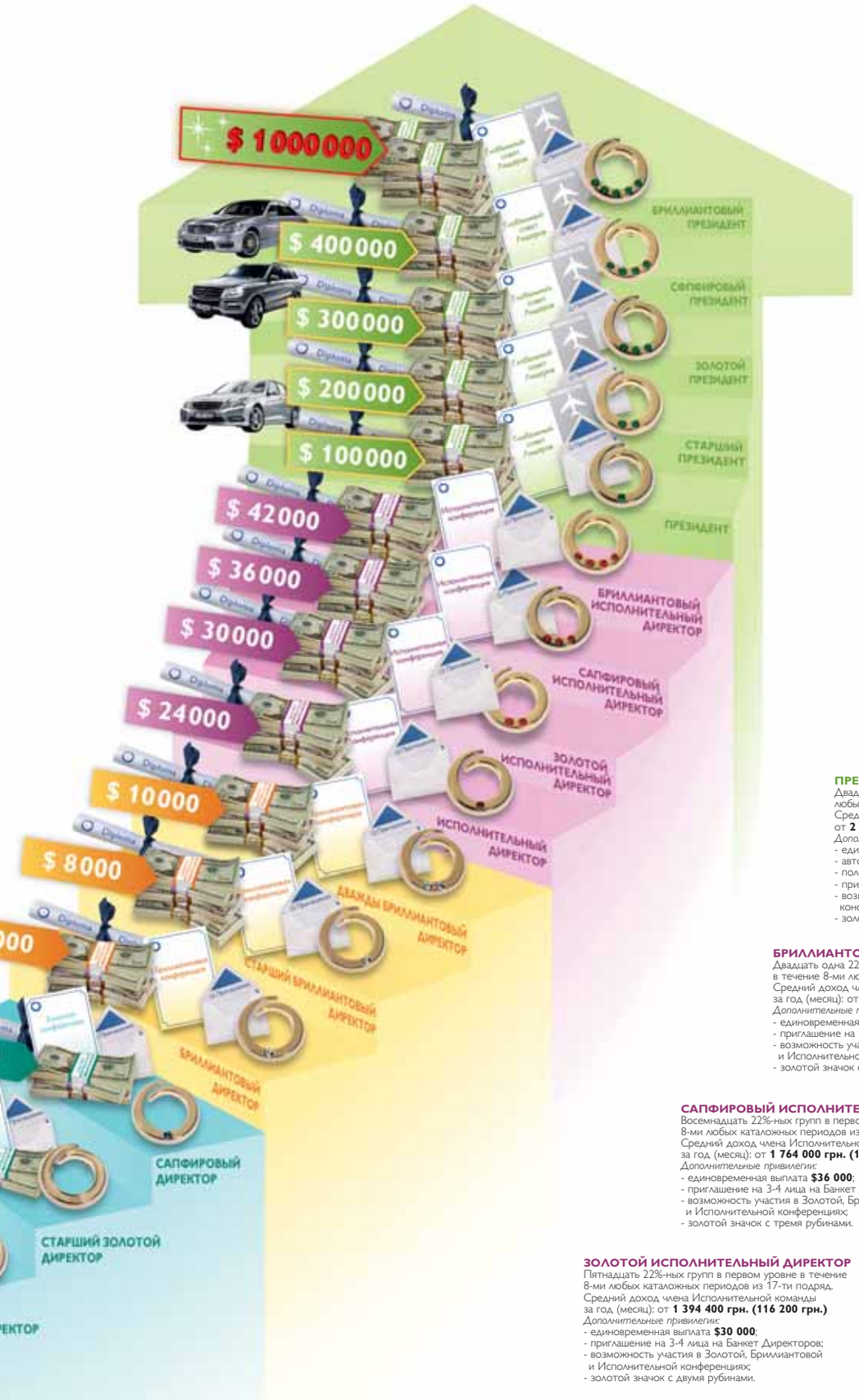
СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР
Три варианта:
- минимум 7500 баллов бонуса;
- минимум 3000 баллов бонуса в Персональной Группе и одна 22%-ная группа в первом уровне;
- две и более 22%-ные группы в первом уровне.

Средний доход за год (месяц): **50 000 грн. (4 200 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- значок с цветной эмалью.

МЕНЕДЖЕР
Консультант, объемная скидка которого составляет 12-18%.
Дополнительные привилегии:
- значок с цветной эмалью;
- Программа Лояльности Орифлэйм;
- Премьер-клуб.

КОНСУЛЬТАНТ
Каждый партнер компании Орифлэйм, чья объемная скидка составляет 0-9%.
Дополнительные привилегии:
- немедленная прибыль;
- Стартовая Программа;
- Программа Лояльности Орифлэйм;
- Премьер-клуб.





БРИЛЛИАНТОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ

Двадцать четыре 22%-ные группы в первом уровне/ двадцать четыре «бриллиантовые ветви» из них в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход члена Президентской команды за год (месяц): от **6 636 000 грн. (553 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$1 000 000**;
- полеты в бизнес-классе;
- приглашение за персональный стол на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- золотой значок с пятью изумрудами.

САПФИРОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ

Двадцать четыре 22%-ные группы в первом уровне/ восемнадцать «бриллиантовых ветвей» из них в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход члена Президентской команды за год (месяц): от **5 376 000 грн. (448 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$400 000**;
- автомобиль Mercedes-Benz S-class;
- полеты в бизнес-классе;
- приглашение за персональный стол на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- золотой значок с четыремя изумрудами.

ЗОЛОТОЙ ПРЕЗИДЕНТ

Двадцать четыре 22%-ные группы в первом уровне/ двенадцать «бриллиантовых ветвей» из них в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход члена Президентской команды за год (месяц): от **4 368 000 грн. (364 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$300 000**;
- автомобиль Mercedes-Benz ML-class;
- полеты в бизнес-классе;
- приглашение за персональный стол на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- золотой значок с тремя изумрудами.

СТАРШИЙ ПРЕЗИДЕНТ

Двадцать четыре 22%-ные группы в первом уровне/ шесть «бриллиантовых ветвей» из них в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход члена Президентской команды за год (месяц): от **3 444 000 грн. (287 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$200 000**;
- полеты в бизнес-классе;
- приглашение за персональный стол на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- золотой значок с двумя изумрудами.

ПРЕЗИДЕНТ

Двадцать четыре 22%-ные группы в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход члена Президентской команды за год (месяц): от **2 772 000 грн. (231 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$100 000**;
- автомобиль Mercedes-Benz E-class;
- полеты в бизнес-классе;
- приглашение за персональный стол на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- золотой значок с изумрудом.

БРИЛЛИАНТОВЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Двадцать одна 22%-ная группа в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход члена Исполнительной команды за год (месяц): от **2 268 000 грн. (189 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$42 000**;
- приглашение на 3-4 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- золотой значок с четырьмя рубинами.

САПФИРОВЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Восемнадцать 22%-ных групп в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход члена Исполнительной команды за год (месяц): от **1 764 000 грн. (147 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$36 000**;
- приглашение на 3-4 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- золотой значок с тремя рубинами.

ЗОЛОТОЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Пятнадцать 22%-ных групп в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход члена Исполнительной команды за год (месяц): от **1 394 400 грн. (116 200 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$30 000**;
- приглашение на 3-4 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- золотой значок с двумя рубинами.

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Двенадцать 22%-ных групп в первом уровне в течение 8-ми любых каталожных периодов из 17-ти подряд.
Средний доход члена Исполнительной команды за год (месяц): от **1 092 000 грн. (91 000 грн.)**
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата **$24 000**;
- приглашение на 3-4 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- золотой значок с рубином.

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ СЕГОДНЯ
И ВОПЛОЩАЙТЕ СВОИ МЕЧТЫ ЗАВТРА™

СТАНЬТЕ УСПЕШНЫМ ЛИДЕРОМ С ОРИФЛЭЙМ!

Скоро вы сможете оценить все преимущества, которыми пользуются Консультанты по красоте. Достигая новых званий по Плану Успеха, вы будете зарабатывать все больше и получите заслуженное признание. Развивайте свой бизнес с Орифлэйм – компания гарантирует вам максимум поддержки для развития вашего лидерского потенциала и профессиональных навыков. Мы сделаем все возможное, чтобы помочь вам добиться успеха и вы могли воплотить свои мечты даже раньше, чем вы когда-либо могли мечтать!

ПРИВЕЛЕГИИ ЛИДЕРА ОРИФЛЭЙМ

Высокий доход. Доход Менеджера Орифлэйм высок, но после достижения уровня Директора вы выходите на принципиально другой уровень доходов! Например, первый год работы приносит Директору более $10000, и это только начало. По мере достижения новых ступеней Лестницы Успеха, ваши доходы будут расти – в Орифлэйм есть возможность обеспечить финансовую стабильность для вас и вашей семьи. Золотой Президент может рассчитывать на ежегодный доход в размере 4 368 000 грн.!

Солидные единовременные выплаты. Выполнив квалификацию Директора, в дополнение к вашему ежекаталожному доходу компания выплатит вам денежную премию. Размер единовременных выплат Орифлэйм своим Консультантам – от $1000 (премия за звание Директора) до $1 000 000 (премия за звание Бриллиантового Президента).

Официальное признание. Каждое новое звание отмечается специальным значком. Благодаря этому отличительному знаку окружающие вас люди будут знать, что вы являетесь Лидером и серьезным деловым партнером компании.

Лидерский клуб. Для Директора квалификация в Лидерский клуб означает успешное развитие карьеры. Попадание в Лидерский клуб – уже привилегия, однако вас ждет еще больше преимуществ: посещение специальных мероприятий, тренингов и встреч только для членов клуба.

Тесное сотрудничество с компанией. Став Директором, вы будете сотрудничать напрямую с компанией Орифлэйм, а не только с вашим спонсором и другими Директорами. Вы сами будете обеспечивать взаимодействие участников вашей команды с компанией.

Публикация в корпоративной прессе. По достижении звания Директора вы будете отмечены публикацией в журнале «Мир Орифлэйм». На более высоких Директорских ступенях Лестницы Успеха вас ждет масштабная публикация в журнале «Лидер Дайджест» – о вас узнают тысячи новых людей, и вы сможете делиться своей Историей Успеха и опытом со всеми.

ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ

Стать Директором значит стать Лидером для вашей Персональной Группы и других Лидеров. Различные тренинги «Академии Орифлэйм» и специальные Директорские семинары помогут вам отточить навыки лидерства. Постоянные встречи с другими Директорами и руководством компании помогут вам расти дальше.

ДИРЕКТОРСКАЯ ВСТРЕЧА

Достигнув Директорского уровня, вы автоматически становитесь Ключевым партнером компании. На Директорских встречах вы сможете обсуждать актуальные вопросы бизнеса с представителями компании.

БАНКЕТ ДИРЕКТОРОВ

Это статусное мероприятие предназначено для чествования Лидеров, закрывших новые звания. Оно традиционно проводится на самых больших концертных площадках, и это всегда превращается в торжество, полное сюрпризов, встреч со звездами и гостями компании!

ДИРЕКТОРСКИЙ СЕМИНАР

Одно-двухдневный семинар проходит в лучших залах страны. Новым Директорам рассылаются специальные приглашения. Это фантастическая возможность встретиться с руководством компании и другими Лидерами в обстановке, позволяющей совмещать бизнес-встречи с досугом. На семинары приглашают гостей, выступающих на актуальные бизнес-темы.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ

Каждый год в самых красивых местах мира компания Орифлэйм организует три международные конференции – Золотую, Бриллиантовую и Исполнительную. Последняя – самая эксклюзивная, в которой участвуют Лидеры уровня Исполнительного Директора и выше. Участие в конференциях всегда зависит от результата. Чтобы квалифицироваться для участия в конференциях, вы должны начать разрабатывать стратегию развития вашего бизнеса уже сегодня. Узнать больше о конференциях и условиях квалификации вы можете на с. 73.


ORIFLAME
SWEDEN
nature
secrets
SHOWER GEL
with relaxing
lavender & fig
e 400 ml 13.3 fl.oz.
ORIFLAME
SWEDEN
nature
ecrets
EXFOLIATING
SHOWER GEL
ith energising
t & raspberry
l 13.3 fl.oz.
ORIFLAME
SWEDEN
nature
ecrets
OWER CREAM
or sensitive skin
joba & mango

2

СИСТЕМА ПРО
БЫСТРЫЙ РОСТ С ОРИФЛЭЙМ!

СистемаПРО
ОРИФЛЭЙМ

ЧТО ТАКОЕ СИСТЕМА ПРО?

Каждому Лидеру Орифлэйм для построения успешного бизнеса необходимо наладить систему работы. Очень важно, чтобы Консультанты вашей команды могли воспроизводить (дуплицировать) в своей работе ваши методы построения и развития структуры.

Для решения этих задач компания Орифлэйм разработала Систему продаж и рекрутирования, или Систему ПРО – ваш самый короткий путь к успеху!

Эта Система построена на основе опыта самых успешных Лидеров Орифлэйм, а также лучшего мирового опыта в области прямых продаж и сетевого маркетинга. Базовые принципы, заложенные в Системе, направлены на развитие сетевой организации, а ее структура разработана с учетом всех ступеней Плана Успеха Орифлэйм и особенностей работы Консультанта компании.

Выплаты и другие привилегии, предусмотренные Планом Успеха, существуют для того, чтобы поощрить ваши успехи в Орифлэйм, а Система ПРО поможет вам реализовать ваш потенциал. Достигнув уровня 22%, вы вольны выбирать любую систему работы, не противоречащую этическим нормам компании, однако практика показывает: самые успешные Лидеры Орифлэйм работают по Системе ПРО.

Система ПРО базируется на продажах, рекрутировании и развитии новых Лидеров посредством различных мероприятий и встреч. Такие встречи могут проводиться с целью тестирования продукции, обмена мнениями о ней и тренинга определенных навыков по развитию бизнеса. Чем больше встреч вы посетите, тем активнее будет рост ваших званий. Система ПРО объясняет, как лучше проводить эти встречи и как они могут помочь в развитии вашей карьеры в Орифлэйм. Мы рекомендуем организовывать вашу лидерскую работу, используя встречи трех уровней различной периодичности, в зависимости от масштаба вашей структуры. Это поможет вам максимизировать ваш результат и сделать вашу структуру еще успешнее!

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ПРО

- Перечень функций и приоритетов для Консультантов и Лидеров на всех уровнях
- Презентация «Возможности Орифлэйм» и тренинг «Успешный старт»
- Динамика роста структуры и принципы создания Ключевой Команды
- Постановка целей и планирование
- Трехуровневая модель, которая объединяет все предыдущие пункты

Система ПРО – мой секрет успеха в Орифлэйм

ДЖУЛИЕТТА ГУЗМАН И РАМОН КОРАЛ
ГЛОБАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ ОРИФЛЭЙМ, МЕКСИКА

«Работая по методике Системы ПРО, мы всего за год выросли с Бриллиантового до Президентского уровня. Система ПРО помогает нам обучить Лидеров секретам быстрого неуклонного роста в достижении новых званий. Сегодня наша цель – помочь нашей команде развить бизнес так же, как это сделали мы, чтобы достичь нового уровня финансовой свободы и исполнить свои мечты. С Орифлэйм мы можем помочь многим семьям обрести новую счастливую жизнь».


SUCCESS PLAN

ПЕРЕЧЕНЬ ФУНКЦИЙ И ПРИОРИТЕТОВ ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТОВ И ЛИДЕРОВ НА ВСЕХ УРОВНЯХ

СистемаПРО
ОРИФЛЭЙМ

ФУНКЦИИ И ПРИОРИТЕТЫ ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТОВ

3 ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

Философия Орифлэйм – приглашать всех людей стать Консультантами компании, независимо от уровня амбиций человека. По статистике, около 40% Консультантов приобретают косметику Орифлэйм для себя и своей семьи. Еще 40% обслуживают в среднем от 6 до 10 постоянных клиентов, а 20% – это нынешние или подрастающие Лидеры. Все три группы очень важны для развития вашего бизнеса. В структуре каждого Лидера есть люди с разными целями и желаниями. Большая часть Консультантов будет тратить на работу в Орифлэйм от 3 до 10 часов в каждом каталоге, и очень важно, чтобы это было продуктивно и интересно для них. Задача Лидера, то есть ваша, – помочь людям заработать деньги на продажах.

У некоторых через определенное время появится интерес к спонсированию и построению собственной команды. Кстати, согласно опросам, половина нынешних ТОП-Лидеров, присоединившись к Орифлэйм, вовсе не собирались становиться Лидерами, однако со временем увидели неограниченные возможности роста, помимо немедленной торговой прибыли, и это помогло им подняться по Лестнице Успеха.

Обычный Консультант Орифлэйм, как правило, частично вовлечен в жизнь и работу компании. Опыт показывает, что таким людям важно ставить максимально простые и понятные задачи. Для Консультанта Орифлэйм важно повторять четыре несложных действия:

- ПОЛЬЗОВАТЬСЯ продукцией
- ПОКАЗЫВАТЬ каталоги и собирать заказы
- ПРИГЛАШАТЬ других людей присоединиться к Орифлэйм
- ПОСЕЩАТЬ встречи, тренинги и мероприятия

ПОКАЗЫВАЙТЕ КАТАЛОГИ И СОБИРАЙТЕ ЗАКАЗЫ

1. Создайте Список знакомых минимум из 30 имен. Впишите имена членов вашей семьи, коллег, соседей и всех кого знаете.
2. Выберите 5 человек из Списка знакомых.
3. Свяжитесь с ними и расскажите о своем знакомстве с Орифлэйм, завершив словами: «Я хотел бы показать тебе новый каталог Орифлэйм».
4. Покажите каталог; расскажите о своих любимых продуктах и объясните почему. Предложите: «Что я могу заказать для тебя?»
5. Спросите каждого из пяти: «Кому, по-твоему, может быть интересно посмотреть новый каталог Орифлэйм?», – и добавьте рекомендацию в Список знакомых.

ПРИГЛАШАЙТЕ ДРУГИХ В ОРИФЛЭЙМ

1. Выберите еще пятерых из Списка знакомых, чтобы пригласить их на презентацию «Возможности Орифлэйм».
2. Свяжитесь с ними и поделитесь своей радостью от того, что вы присоединились к компании. Например, так: «Я недавно стала Консультантом по красоте Орифлэйм – компании натуральной, шведской, инновационной косметики. Это может быть отличной возможностью и для тебя! Давай пойдем вместе на следующую встречу Орифлэйм, возможно, ты услышишь что-то интересное для себя!»
3. Приходите на встречу «Возможности Орифлэйм» вместе.

ПОСЕЩАЙТЕ ВСТРЕЧИ, ТРЕНИНГИ, МЕРОПРИЯТИЯ

1. Встречи Орифлэйм – увлекательные мероприятия для посещения с друзьями, где вы сможете извлечь пользу из опыта других Консультантов.
2. Посещайте все встречи, посвященные новому каталогу, чтобы узнать больше о последних новинках.
3. Посещайте все возможные тренинги «Академии Орифлэйм» – это ваш шанс стать профессионалами, научиться показывать каталоги и приглашать других присоединиться к компании.
4. Вскоре вы будете зарабатывать хорошие деньги!

ФОРМУЛА УСПЕХА ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТОВ ОРИФЛЭЙМ

Активно показывайте каждый новый каталог и принимайте заказы как минимум у 20 постоянных клиентов.

Ежедневно рассказывайте о продукции и возможностях Орифлэйм минимум 3 людям.

Всегда спрашивайте у своих собеседников, кого бы они могли вам порекомендовать.

ПОЛЬЗУЙТЕСЬ продукцией Орифлэйм

ПОКАЗЫВАЙТЕ каталог и собирайте заказы:

- Показывайте каталог всем людям из вашего Списка знакомых.
- Обслуживайте минимум 20 клиентов в каталог – это обеспечит вам хороший доход.
- Пользуйтесь преимуществами Стартовой Программы и Программы Лояльности.

ПРИГЛАШАЙТЕ других присоединиться к Орифлэйм:

- Приглашайте людей вместе с вами посетить встречу «Возможности Орифлэйм».
- Каждую неделю общайтесь со своими новичками.
- Старайтесь преуспеть, чтобы максимально использовать преимущества Плана Успеха.

ПОСЕЩАЙТЕ встречи, тренинги и мероприятия:

- Посещайте все презентации каталогов.
- Работайте над своим ростом, посещая тренинги и семинары.
- С удовольствием знакомьтесь с людьми и заводите новых друзей.

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ СЕГОДНЯ
И ВОПЛОЩАЙТЕ СВОИ МЕЧТЫ ЗАВТРА™

ФУНКЦИИ И ПРИОРИТЕТЫ ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТОВ И ЛИДЕРОВ

СистемаПРО
ОРИФЛЭЙМ

ФУНКЦИИ И ПРИОРИТЕТЫ ДЛЯ ЛИДЕРОВ

Достигнув уровня Менеджера, важно понимать, что теперь ваши функции и приоритеты будут отличаться от функций и приоритетов Консультантов. Ваши новые задачи будут сводиться к следующему:

- **РЕКРУТИРОВАТЬ** – и мотивировать Консультантов;
- **ОБУЧАТЬ** – вашу Персональную Группу и развивать будущих Лидеров;
- **СТАВИТЬ ЦЕЛИ** – и управлять активностью и развитием вашей Персональной Группы.

РЕКРУТИРОВАНИЕ – ваш главный приоритет в каждодневной работе, и вы должны быть в этом примером успешного Лидера для всех по двум причинам.

1) Рекрутирование – главный двигатель нашего бизнеса. Чтобы постоянно расти и достичь действительно больших высот в нашем бизнесе, вы должны находить новых Консультантов и вырастить из них независимых Лидеров.
2) Личный пример – самая эффективная методика обучения, а фокус на рекрутировании – один из главных секретов успеха в Орифлэйм.

ФОКУС НА РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛЬНОЙ ГРУППЫ И СИЛЬНЫХ ЛИДЕРОВ. План Успеха показывает, как рекрутировать и развивать новых Лидеров, строить сильную Персональную Группу и таким образом приблизиться к Директорскому званию. Как только этот уровень достигнут, Директор должен продолжать работать над развитием Персональной Группы и новых Директоров. Энергия и энтузиазм, вложенные в процесс создания самостоятельных Директорских групп, окупятся с лихвой в дальнейшем. Новый Директор из вашей Персональной Группы сможет работать независимо, и уже члены его Персональной Группы смогут также расти до Директорского уровня.

И СНОВА РЕКРУТИРОВАНИЕ. Сильной будет та Персональная Группа, которая постоянно пополняется новыми рекрутами. В самой природе нашего бизнеса заложена естественное «отсеивание» Консультантов, которые находят другие приоритеты в жизни, вне Орифлэйм. Поэтому рекрутирование – постоянное пополнение структуры новичками – должно быть процессом непрерывным. Как Лидер вы должны показывать пример успешного рекрутирования другим, чтобы у вас всегда были личные рекруты. Чем активнее Лидер структуры в рекрутировании, тем активнее рекрутирует его Персональная Группа. Кроме того, каждому новичку нужно уделять равное внимание, как от его спонсора, так и от Менеджера/Директора Персональной Группы.

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛЬНОЙ ГРУППЫ. Если вам удалось в должной мере сфокусироваться на рекрутировании, к вашей Персональной Группе присоединится много новых Консультантов. Важно вовремя и эффективно обучить этих новичков, чтобы они остались в Персональной Группе.

АКАДЕМИЯ ОРИФЛЭЙМ – МАКСИМУМ ПРЕИМУЩСТВ ОБУЧЕНИЯ. Обучение – одна из фундаментальных обязанностей Лидера. Обучение через групповые встречи считается самым эффективным, так как сами встречи служат цементом, которые скрепляют организацию и делают ее сильной. Тренинги «Академии Орифлэйм» разработаны специально для поддержки Лидеров. Проводя тренинг или презентацию «Возможности Орифлэйм», Лидер должен делегировать задачи по их организации своей структуре, чтобы другие Лидеры также могли совершенствовать свои лидерские навыки. Лидер может расти, только развивая других Лидеров. Обучая Консультантов вашей структуры дуплицировать ваши действия, вы откроете один из главных секретов успешного роста в Орифлэйм!

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ И КОНТРОЛЬ. Управляйте активностью своей Персональной Группы. Одна из основных обязанностей Лидера – вдохновлять и контролировать активность структуры.

ЛИДЕРЫ ДОЛЖНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ АКТИВНОСТЬ СВОИХ КОНСУЛЬТАНТОВ. Задача Лидера – чтобы как можно больше Консультантов его структуры размещали заказы, то есть были активными. Добиться этого можно, реально оценивая потенциал рекрутов и оказывая необходимую помощь новичкам и Консультантам, не разместившим заказы. Консультантам, успешно разместившим заказы, также необходимо внимание – признание и обучение, как повысить продажи или закрыть новое звание по Плану Успеха. Лидер должен поддерживать постоянную связь со своей командой и контролировать активность спонсоров по отношению к их новичкам – это тоже важная часть лидерского развития.

ЛИДЕРУ НУЖНА ЯСНАЯ ЦЕЛЬ. Лидер не может существовать без цели, ради которой он работает, а цель всегда связана с Планом Успеха. С помощью региональных менеджеров по продажам Орифлэйм оказывает поддержку Директорской команды, а Лидеры ниже Директорского уровня делают то же для Консультантов своих структур. Как Лидер вы должны иметь и краткосрочные цели на текущий каталог. Задача каждого Лидера – проводить планерку в начале каждого каталога и контролировать выполнение целей в течение всего периода действия каталога.

ФОРМУЛА УСПЕХА ДЛЯ ЛИДЕРОВ ОРИФЛЭЙМ

Рекрутируйте лично одного Консультанта в неделю и поддерживайте связь с новичками и Консультантами своей структуры.

Следите за тем, чтобы спонсоры дуплицировали ваши действия и выходили на Лидерский уровень.

ПРИГЛАШАЙТЕ В БИЗНЕС и мотивируйте Консультантов

- Следите за тем, чтобы ваши Консультанты пользовались продукцией, показывали каталоги, посещали встречи и размещали заказы в каждом каталоге.
- Проводите встречи «Возможности Орифлэйм», встречи по Системе ПРО и презентации каталогов.
- Поддерживайте тесную связь с Консультантами и Лидерами своей Персональной Группы.

ОБУЧАЙТЕ и развивайте потенциальных Лидеров

- Проводите тренинги «Академия Орифлэйм».
- Делегируйте полномочия – это позволит развивать потенциальных Лидеров.
- Сформируйте Ключевую Команду и вовлекайте ее в проведение встреч по Системе ПРО.
- Поощряйте и хвалите своих Консультантов, поздравляйте с новыми званиями и достижениями.

СТАВЬТЕ ЦЕЛИ и работайте над их достижением

- Формулируйте личные цели и составляйте план их достижения на встречах по планированию бизнеса с менеджерами по продажам.
- Проводите встречи по планированию бизнеса с Лидерами своей группы.
- Обучайте Лидеров и Консультантов своей группы достигать цели и быть успешными.

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ СЕГОДНЯ
И ВОПЛОЩАЙТЕ СВОИ МЕЧТЫ ЗАВТРА™

ТРЕХУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА: МЕТОД РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛЬНОЙ ГРУППОЙ

Чтобы Персональная Группа стабильно росла, Консультанты, Менеджеры и Директора должны выполнять свои задачи и нести ряд обязательств. Ниже мы предлагаем лучший из созданных методов организации работы в Персональной Группе, основанный на успешном опыте Лидеров Орифлэйм, который называется трехуровневой системой.

ТРЕХУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА

УРОВЕНЬ 3
Старшие Менеджеры и Директора
Рекрутируют, обучают, ставят цели
ВЗУ (ВВО+Тренинг) + Планирование + Презентация каталога Еженедельно

УРОВЕНЬ 2
Менеджеры 12-18%
Рекрутируют, обучают, ставят цели
ВВО 2-3 раза в неделю

УРОВЕНЬ 1
Консультанты 0-9%
Пользуются продукцией, показывают каталоги, приглашают людей, посещают мероприятия
Ежедневно

ВВО – встреча «Возможности Орифлэйм»
- акцент на бизнес - акцент на продукцию

Где искать рекрутов:
- Друзья и коллеги
- Клиенты

- «Холодный» рынок
- Промоакции на улицах
- Анкетирование
- Обзвон
- Раздача листовок
- Выставки и ярмарки

- Рекламные объявления
- Кампании по приглашению

Тренинг «Успешный старт» для новых Консультантов сразу после регистрации

КАК ТРЕХУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ПРИВОДИТ В ДВИЖЕНИЕ И «ПОДПИТЫВАЕТ» АКТИВНОСТЬ СТРУКТУРЫ?

У Консультантов каждого из этих уровней разные потребности. С помощью системы развитие всех трех уровней можно объединить и синхронизировать и тем самым добиться максимального результата. Нижний уровень «подпитывает» те, которые находятся над ним. А мероприятия вышестоящего уровня приводят в движение и задают активность нижних уровней. Поскольку и у Менеджеров, и у Директоров есть свои Ключевые Команды, благодаря такому взаимодействию развивается командный дух, нарабатывается опыт; вместе с показателями рекрутирования и продаж возрастает и активность Консультантов.

ВСТРЕЧА 1-ГО УРОВНЯ (ВВО)

Встреча 1-го уровня – это встреча «1-на-1» с презентацией «Возможностей Орифлэйм». Для проведения типичной встречи 1-на-1 вы бронируете время в каком-нибудь приятном месте – например, дома, в кафе или в шопинг-центре. На встречу вы приносите с собой папку-тренинг «Возможности Орифлэйм» и рассматриваете ее вместе с гостем. Важно рассказать о вашем собственном опыте в Орифлэйм – как вы пришли в компанию и какие ваши любимые продукты. Задавайте собеседнику больше вопросов, чтобы максимально вовлечь его в разговор. Если по итогам встречи ваш гость высказал готовность зарегистрироваться в компании, пригласите его на ближайшую ВВО к вашему спонсору (Директору). Позвоните на следующий день, чтобы подтвердить встречу и пред-

ложить взять с собой кого-то из знакомых. Если ваш собеседник не готов присоединиться к вашей команде, он всегда может стать вашим клиентом. Помните, что сопровождение (созвон, обмен сообщениями по электронной почте и другие виды поддержания связи) – это ключевой элемент общения в Орифлэйм. Всегда пользуйтесь возможностью показать клиенту новый каталог. **Чем больше встреч «1-на-1» вы проводите, тем больше рекрутов вы приобретаете и тем быстрее сможете расти в званиях.**

МЕТОДЫ РЕКРУТИРОВАНИЯ

Чтобы проводить больше встреч «Возможности Орифлэйм», необходимо как можно активнее заниматься приглашением людей в Орифлэйм. Приглашение в компанию – это предложение новичкам и потенциальным рекрутам узнать о возможностях Орифлэйм. Активное приглашение новичков – важное условие развитие вашего бизнеса. Заниматься рекрутированием (приглашением) можно где угодно: в больших торговых центрах и магазинах, на вечеринках, в транспорте или в очереди, а можно просто попросить у ваших знакомых рекомендаций.

ВСТРЕЧА 2-ГО УРОВНЯ

С рекрутированием и развитием новых Менеджеров ваш бизнес начнет развиваться активнее. Чтобы максимально эффективно использовать время, мы рекомендуем систематизировать ваши встречи, например, сочетать ВВО «1-на-1» со встречами 2-го уровня по Системе ПРО. Встречи 2-го уровня мы еще называем менеджерскими. Презентации ВВО с фокусом на продукции или бизнесе проводятся Менеджером где угодно – дома, в кафе и т.д., но уже не «1-на-1», а для группы. В конце такой встречи Менеджер вместе со спонсором помогают новым рекрутам начать свой сотрудничество с Орифлэйм (тренинг «Успешный старт»). Этот тренинг обучает основным приемам работы с каталогом, созданию Списка знакомых, а также рекрутированию и составлению плана на каталог. Спонсоры должны сопровождать новичков на всех встречах и мероприятиях, чтобы помогать им и обучать их дальнейшему росту. Гостям, которые не изъявили желания стать Консультантами, показывают каталог как клиентам и предлагают разместить заказ. Менеджер также может участвовать в проведении встречи 3-го уровня (ВЗУ) вместе со своими Директором и другими членами команды.

ВСТРЕЧА 3-ГО УРОВНЯ (ВЗУ)

Как Директор вы можете продолжать строить карьеру и управлять лидерским развитием, проводя ВЗУ. Эта встреча проводится еженедельно для большой аудитории, так как на нее приглашаются Консультанты вместе со своими гостями. Менеджеры приглашают на ВЗУ свои Персональный Группы или как минимум Ключевую Команду. Каждый участвующий Консультант, включая Менеджеров и самого Директора, должен пригласить максимально возможное количество гостей. Презентацию ВВО проводит Директор, которую помогают организовать Менеджеры. Неотъемлемая часть ВЗУ – чествование Консультантов как поощрение за их достижения. В конце ВЗУ спонсоры новых рекрутов проводят для них тренинг «Успешный старт». В дополнение к стандартной ВЗУ Директора должны проводить презентацию нового каталога – один раз за каталожный период. Это мероприятие позволяет приглашенным гостям зарядиться позитивом, узнать больше об Орифлэйм и, по желанию, стать новыми Консультантами. А существующие Консультанты могут получить необходимую мотивацию и знания для дальнейшего роста. Помимо еженедельных ВЗУ, Директора при участии Менеджеров должны проводить для Консультантов тренинги «Академии Орифлэйм», в том числе тренинги по продукции и мотивационную поддержку. Кроме того, Директор вместе с Менеджерами проводит еженедельную планерку, чтобы спланировать и организовать предстоящие встречи, а также заняться планированием активностей на текущий период для всей Персональной Группы: праздничных мероприятий, чествований, юбилеев и т.д.

ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕХУРОВНЕВОЙ СИСТЕМЫ

- Позволяет вовлечь Менеджеров (12%-18% по Плану Успеха) в процесс рекрутирования.
- Стимулирует активность Директора в поддержании Персональной Группы и рекрутировании.
- Облегчает всем участником выполнение их функциональных обязанностей и стимулирует рост Лидеров.
- Помогает Лидерам структурировать свою работу и продвигаться по Плану Успеха, продолжая делать то, что они уже умеют успешно делать.
- Поддерживает непрерывность процессов рекрутирования и продаж в период акций и рекрутинговых кампаний.

Суммируя все сказанное о трехуровневой системе, можно сделать следующие выводы:

- Не забывайте проводить ВВО «1-на-1» каждый день! Если вы Менеджер, то помимо ежедневных ВВО, вы должны участвовать в организации и проведении групповых ВВО минимум 2–3 раза в неделю. Кроме того, вы должны помогать вашему Директору в организации ВЗУ, приглашая на встречу гостей и проводя тренинги «Успешный старт» для новых Консультантов.
- Если вы Директор, вы должны проводить ВВО «1-на-1» каждый день, организовывать групповые ВВО 2–3 в неделю и еженедельные ВЗУ. Подключайте вашу Ключевую Команду к проведению мероприятий и обучайте их дуплицированию ваших действий по Системе ПРО.

Важно!

- Чем больше встреч вы проведете, тем больше рекрутов получите и тем быстрее будет ваш рост!
- Никогда не забывайте уделять внимание обучению новичков, чтобы их старт в Орифлэйм был успешным, иначе они могут уйти, а значит не смогут помочь вашему росту!

ТРЕХУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА: МЕТОД РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛЬНОЙ ГРУППОЙ

КАК ТРЕХУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ИСПОЛЬЗУЕТ ВСТРЕЧУ «ВОЗМОЖНОСТИ ОРИФЛЭЙМ» (ВВО)?

Лидеры с опытом, как правило, рекрутируют без всяких визуальных подсказок и делают каждую презентацию уникальной для каждого нового гостя, однако новые Лидеры, наблюдая за этим процессом, сомневаются, что когда-нибудь смогут достичь такого же профессионализма. Именно поэтому всем Лидерам стоит придерживаться стандартного сценария презентации, чтобы новые Консультанты могли ее с легкостью повторить и как можно раньше начинали проводить встречи самостоятельно.

Ключ к успеху в Орифлэйм Система ПРО видит в дуплицировании и делегировании. Компания разработала папку-тренинг «Возможности Орифлэйм» специально для мероприятий по Системе ПРО. В ней достаточно информации, чтобы эффектно и убедительно презентовать возможности Орифлэйм. Кроме того папка удобна в использовании – делать может каждый!

Если вы будете пользоваться папкой на всех встречах Системы ПРО – 1- и 2-го уровня, ВЗУ, ваши Консультанты смогут быстрее научиться презентации на вашем примере. Папка «Возможности Орифлэйм» незаменима для дупликации вашей работы!!
Все три уровня применяют один и тот же формат презентации с небольшой разницей в акцентах, в зависимости от аудитории и цели презентации.

ВВО С ФОКУСОМ НА БИЗНЕС. Стандартная ВВО, но с акцентом на бизнес-возможности. В ней дается краткое описание компании, продукции и информация о том, что значит быть Консультантом по красоте. Как правило, презентация заканчивается регистрацией новых Консультантов и приглашением новых покупателей. Как уже было сказано выше, после этого новички проходят вводный тренинг «Успешный старт», на котором учатся показывать каталоги, принимать заказы и приглашать своих гостей на встречи. А новые клиенты знакомятся с каталогом и сразу же оформляют первые заказы. Эта же презентация может быть использована Консультантами на индивидуальных встречах «1-на-1», Ключевыми Командами на Менеджерских встречах для небольших групп, Менеджерскими Командами на ВЗУ.

ВВО С ФОКУСОМ НА ПРОДУКЦИЮ. Презентация продукции Орифлэйм, или, как ее иногда называют, «Мастер-класс по красоте», тоже проходит по стандартному сценарию ВВО с использованием ключевых фраз, однако блок, посвященный продукции, расширен, чтобы Консультанты могли подробнее рассказать о косметических сериях Орифлэйм. Иногда в рамках таких встреч проводится тестирование кремов и декоративной косметики, после чего гостям предлагают стать Консультантами и клиентами Орифлэйм. Эту ВВО могут проводить Консультанты, Менеджеры и Директора на еженедельной ВЗУ.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАТАЛОГА. Презентация каталога устраивается на одной из еженедельных ВЗУ в начале периода действия каталога. Она тоже основана на базовой ВВО, однако часть, посвященная продукции, удлиняется за счет рассказа о новинках, скидках и акциях нового каталога. Также в рамках этой презентации Директора и Менеджеры могут проводить конкурсы и другие мотивационные мероприятия, связанные с главной темой каталога.

СОЗДАЕМ И РАЗВИВАЕМ КОМАНДУ

ХОТИТЕ РАСТИ ЕЩЕ БЫСТРЕЕ – СОЗДАТЕ КЛЮЧЕВУЮ КОМАНДУ!

КЛЮЧЕВАЯ КОМАНДА

Опыт показывает, что Консультант, стремящийся стать Лидером (от 12% и выше по Плану Успеха), имеет гораздо больше шансов на успех, если он сумеет создать Ключевую Команду.
Эта команда состоит минимум из 5 Консультантов, которые решили не только продавать продукцию, но и стать Лидерами Орифлэйм.

5 ПРАВИЛ КЛЮЧЕВОЙ КОМАНДЫ

Спросите Консультантов вашей структуры, кто из них хочет расти в Орифлэйм, и создайте команду единомышленников, которые хотят работать вместе для достижения своих целей.
Участники вашей Ключевой Команды, так же как и вы сами, должны соблюдать 5 правил:

1. С энтузиазмом рассказывать минимум 3 новым людям об Орифлэйм ежедневно.
2. Приглашать минимум 1 потенциального Консультанта на каждую встречу.
3. Участвовать в мероприятиях 1-го и 2-го уровней, а также во всех встречах, проводимых компанией.
4. Выполнять все задания, данные Лидером команды.
5. Расти! Переходить на новую ступень Лестницы Успеха!
– на уровне 12% вы формируете свою Ключевую Команду и выполняете действия 2-го уровня;
– на уровне 22% вы выполняете действия, предусмотренные 3-м уровнем.

СОЗДАЕМ КЛЮЧЕВУЮ КОМАНДУ

Люди будут приходить в команду как из первой линии, так и из других линий вашей Персональной Группы. Естественно, что каждый Консультант вашей Персональной Группы может принимать участие в мероприятиях вашей команды. Однако Ключевая Команда – это ваш основной «костяк», формирующий Единство, Дух и Страсть всей вашей Персональной Группы, и ваш главный фокус внимания. Многие Консультанты из Ключевой Команды в будущем станут Лидерами.

По статистике, Ключевая Команда – это около 10% от количества активных Консультантов вашей Персональной Группы, то есть, каждый десятый Консультант. Если эта цифра больше – отлично! А если меньше – не унывайте. Обычно половина этих людей уже имеет опыт в сфере продаж и ведения бизнеса, а в некоторых сразу чувствуется лидерский потенциал. Вторая половина – это люди, которые еще многого не знают и не умеют, зато они полны энтузиазма учиться и развиваться. Обе группы весьма важны для успеха вашей команды, так как эти люди станут вашими Ключевыми Консультантами.

Пригласив новых Консультантов, предложите им войти в Ключевую Команду, чтобы они смогли проникнуться Единством, Духом и Страстью и, как следствие, быстро начали расти.

Благодаря этому будет расширяться ваша первая линия. Убедитесь, что участники Ключевой Команды тоже активно рекрутируют. Не расстраивайтесь, если кто-то из участников не захочет больше работать в команде. Оставляйте в Ключевой Команде лишь тех людей, которые действительно хотят работать. И вы точно наберете «ключевые» 10%!

Для начала решите, в ком есть потенциал, и пригласите этих людей в Ключевую Команду. Во время личной беседы предложите человеку возможность работать с вами лично. Или, в качестве другого варианта, объявите, что формируете Ключевую Команду. Отправьте письма каждому участнику Персональной Группы. Предложите людям возможность больше зарабатывать, расти и воплощать свои мечты в Орифлэйм.

СОЗДАЕМ И РАЗВИВАЕМ КОМАНДУ

Какой бы метод вы ни выбрали, необходимо провести организационную встречу, во время которой вы вместе с вашей командой поставите цели и запланируете действия, необходимые для успешного старта. Давайте рассмотрим эти действия.

РУКОВОДСТВО

Как Лидер вы должны:
- установить тесные контакты с членами команды – поделиться видением и целями;
- проводить встречи по планированию бизнеса, на которых вы формируете цели, планы и приводите их к общему знаменателю;
- организовывать, управлять и делегировать работу внутри команды;
- проводить совместные ВВО и мероприятия;
- контролировать результаты и поощрять членов команды.

КОМАНДНОЕ ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ

Поделившись мечтами и целями с другими членами вашей команды, вы наверняка заметите много общего. Общие цели – это то, что помогло вам стать одной командой. Итак, главная задача вашей команды – ставить цели и достигать их вместе:
- определите желаемый групповой объем продаж и рекрутирования;
- рекрутируйте вместе;
- показывайте каталоги вместе;
- демонстрируйте продукцию Орифлэйм и собирайте заказы вместе;
- изучайте информацию о новых продуктах и бизнес-возможностях вместе;
- помогайте Консультантам стать активными вместе;
- посещайте Директорские ВЗУ и мероприятия вместе;

Приближайтесь к достижению вашей мечты вместе!

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ КОМАНДЫ

Вы быстро достигнете уровня Менеджера 12%. Это очень важный этап в вашей карьере – ведь вы начинаете проводить встречи 2-го уровня вместе с членами вашей Ключевой Команды.
Работая по Системе ПРО, участники Ключевой Команды вскоре и сами достигнут уровня 12%. Это очень важное событие в вашем бизнесе. Как только в команде вырастает новый Менеджер, ваша задача – помочь ему сформировать его Ключевую Команду и проводить ВВО раз в неделю так же, как это делаете вы.

«ШПАРГАЛКА» ДЛЯ МЕНЕДЖЕРА 12%

Новый Менеджер:
- создает свою Ключевую Команду;
- проводит ВВО;
- ведет презентацию, используя папку-тренинг «Возможности Орифлэйм»;
- учится проводить встречи «1-на-1» и выступать перед аудиторией;
- проводит тренинг «Успешный старт» для каждого своего новичка;
- работает в команде, помогает активизировать работу других Консультантов;
- посещает ВЗУ вместе с Ключевой Командой.

Мы рекомендуем новому Менеджеру и его Ключевой Команде занимать места рядом друг с другом на ВЗУ, а также постепенно брать на себя часть проведения презентации. Теперь вы можете воспроизводить все действия трехуровневой системы.

Вскоре еще один участник вашей команды станет Менеджером, то есть приобретет большую самостоятельность. Убедитесь, что Менеджер дуплицирует все действия, которым научился за время работы с вами. Со временем будет расти количество Менеджеров 12%, а затем – 15%, 18%, и вот... вы достигаете уровня 22%. Поздравляем, вы стали Старшим Менеджером!

КЛЮЧЕВАЯ КОМАНДА ДИРЕКТОРА

- Проводит ВВО.
  Вы создаете вашу Ключевую Команду, в которой еженедельно продолжаете проводить ВВО, а также развиваете будущих Лидеров, в скором времени достигающих 12%.
- Каждый участник проводит ВВО «1-на-1».
- Все работают в команде, помогая «активизировать» работу других Консультантов, Вы следите, чтобы все Менеджеры помогали Консультантам своих Персональных Групп, а ваша Ключевая Команда – заботилась обо всех остальных Консультантах, не входящих в Персональную Группу Менеджеров.
- Проводит ВЗУ вместе с Менеджерами и Ключевой Командой.

КОМАНДА МЕНЕДЖЕРА

- **Проводит ВВО отдельно.**
  Теперь у вас есть Команда Менеджеров. Ваши Менеджеры и их Ключевые Команды проводят ВВО отдельно от вас и вашей Ключевой Команды. Но каждую неделю вы и ваши Менеджеры собираетесь вместе на ВЗУ, включающей ВВО, тренинг и планирование действий на следующую неделю.

- **Проводит совместные презентации нового каталога.**
  В начале каждого каталога, на одной из ваших еженедельных встреч, вы, совместно с командой ваших Менеджеров, проводите презентации каталога. Это ВВО с акцентом на продукцию и лучшие предложения каталога.

ВЫ ВЫШЛИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ ЛИДЕРСТВА!

Регулярные встречи помогают преуспеть каждому члену нашей Ключевой Команды

КАМИНИ И П.Н. ДЖА

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ ОРИФЛЭЙМ, ИНДИЯ

«Незапланированный успех – игра случая, а успех запланированный – это жизнь, полная достижений, наград и счастья. План Успеха Орифлэйм указывает нам путь к богатству, изобилию… и самореализации. Мы изменили свое настоящее с Орифлэйм и приглашаем вас изменить ваше будущее вместе с Планом Успеха. Создайте свою сильную Ключевую Команду и исполняйте ваши мечты! Это наша формула успеха. Последние 15 лет с Орифлэйм мы испытали взлеты и падения, но сегодня мы – Сапфировые Исполнительные Директора – это самое высокое лидерское звание в Индии. Мы помогли изменить жизнь тысячам людей из нашей Ключевой Команды, доходы многих из них превышают самые смелые ожидания. И все это благодаря Плану Успеха».

Чем больше вы занимаетесь личным рекрутированием, тем быстрее растете

НУРИЯ И СЕРИК АХМЕТОВЫ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ ОРИФЛЭЙМ, КАЗАХСТАН

«Нашим успехом сегодня мы обязаны одному простому правилу, которому следуем много лет: ежедневно рассказывать 10 людям о возможностях компании, проводить 2–3 ВВО в день и помогать и мотивировать всех рекрутов и новичков. Около 80% нашего времени мы уделяем рекрутированию. Не всем нравится заниматься рекрутированием каждый день – никто не любит работать с отказами. Но мы верим, что истинный успех – это результат рутины и непредсказуемости. Неуспешные люди ищут методику, которая им понравится, успешные же работают по любой методике, потому что им нравится сам результат».

ПЛАНИРУЕМ И ОРГАНИЗУЕМ БИЗНЕС

Планирование успеха – важнейшая часть работы Менеджера и Лидера. Анализируя работу своей группы и свою как Лидера, вы привьете команде культуру эффективного управления. Это позволит повысить планку ожиданий у всей команды и положительно скажется на результатах и доходах структуры в целом.

БИЗНЕС-ПАНЕЛЬ КОНСУЛЬТАНТА

Бизнес-панель Консультанта – это универсальный онлайн-инструмент, необходимый для планирования, организации и управления вашим бизнесом. Здесь вы найдете статистику структуры и различные отчеты, в зависимости от поставленных задач, в том числе Отчета о развитии персональной группы (ПГ) и Информационный листок.

КАК ПЛАНИРОВАТЬ ЦЕЛИ НА КАТАЛОГ

1. Отчет о развитии ПГ и Информационный листок – ключевые инструменты управления вашей структурой и планирования ее деятельности.
2. Выделите один день в начале каждого каталога для того, чтобы вместе с вышестоящим Лидером или АСМом проанализировать работу и развитие вашей группы, а также запланировать объем продаж в предстоящем каталоге. Придерживайтесь принципа: поставленные вами задачи должны превосходить критерии участия в Лидерском Клубе.
3. Выделите трех Консультантов вашей Персональной Группы, чей потенциал вы оцениваете как наиболее высокий, и проводите с каждым из них встречи, на которых разработайте индивидуальный план работы. Сфокусируйтесь на развитии этих людей в течение запланированного периода.
4. Следите за тем, чтобы новички вашей группы использовали все преимущества Стартовой Программы, а Консультанты стремились быть участниками Программы Лояльности в каждом каталоге. Это позволит вам поддерживать стабильно высокий уровень продаж в вашей группе. Подавайте пример эффективной постановки цели в рекрутировании и продажах и будьте истинным Лидером для своей команды.

ПЛАН АКТИВНОСТИ НА ПЕРИОД КАТАЛОГА

1. Отметьте в вашем календаре количество часов, которые вы посвятите работе в Орифлэйм. Решите, в какое время вы сможете работать: в течение дня, по вечерам, на выходных.
2. Отметьте все запланированные мероприятия: ВЗУ, ВВО, помощь в организации и проведении ВЗУ. Назначьте даты встреч с вашим АСМом и вышестоящим Директором для обсуждения целей и планов.
3. Выделите время для встречи с вашими клиентами, а также для личных продаж, рекрутирования и работы с неактивными Консультантами.

Постановка целей и планирование с командой и партнерство с АСМами

ЦЭВЭЛМАА БАТТОМОР И НАЦАГДОРЖ БАМБЯЖАВ
ГЛОБОЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ ОРИФЛЭЙМ, МОНГОЛИЯ

«Девиз наших ежекаталожных планерок с Ключевой Командой: «Слышать членов Ключевой Команды». Так мы определяем наши краткосрочные и долгосрочные цели. Использование отчетов очень важно для анализа и планирования. Если нам нужна помощь или совет, мы обращаемся к нашему АСМу – это наш компас, наш гид, на поддержку которого всегда можно рассчитывать».

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛИСТОК

1. Информационный листок позволяет индивидуально оценивать работу каждого Консультанта вашей Персональной Группы. Используйте его для коммуникации с ними, определения потенциальных Лидеров и контактов с неактивными Консультантами.

2. Организуйте коммуникацию с неактивными Консультантами предыдущего каталожного периода в начале периода действия каталога текущего (в отчете они фигурируют как Неактивные 2). На второй неделе каталога эти же Консультанты будут отмечены как Неактивные 3. В последнюю неделю каталога свяжитесь с теми, кто разместил заказ в прошлом периоде, но не сделал этого в текущем – Неактивные 1.

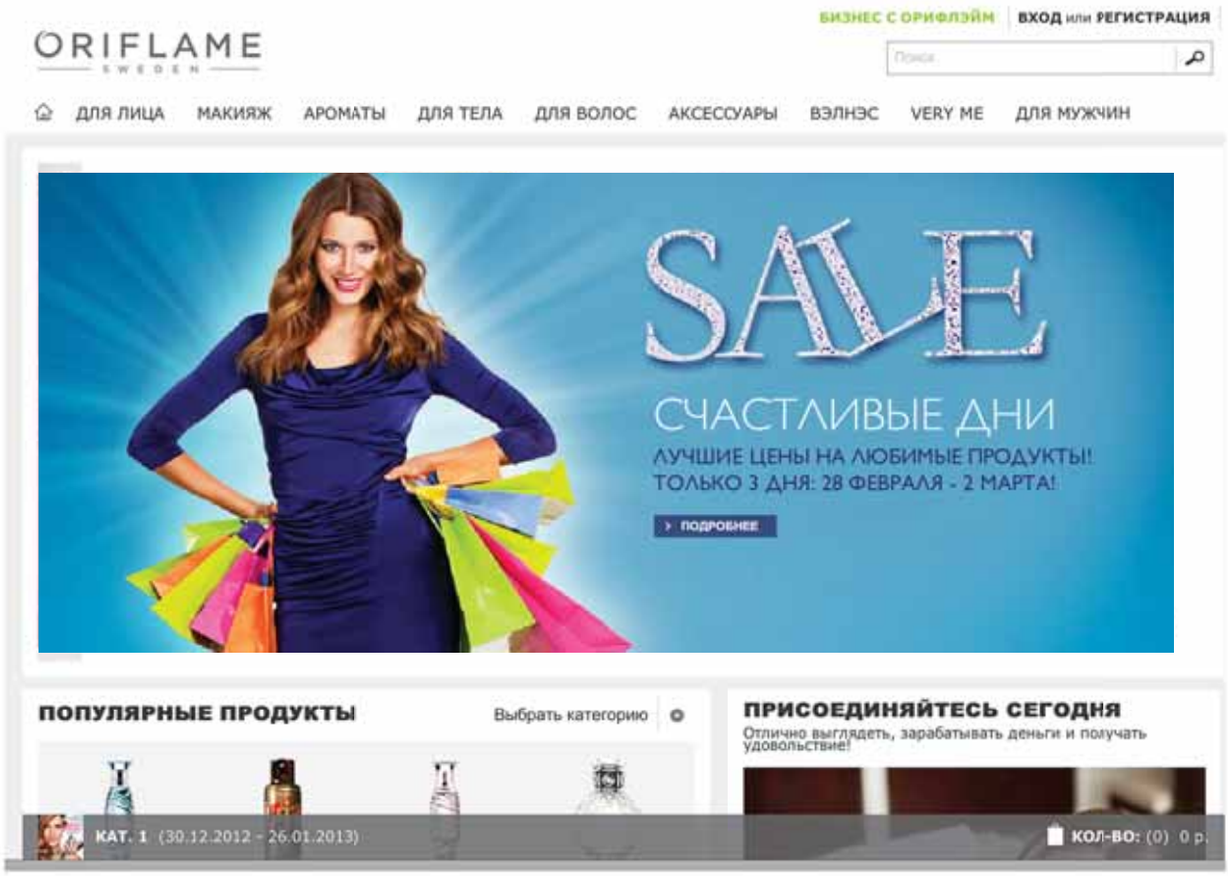
3. Делегируйте задачу членам вашей команды или потенциальным Лидерам. По возможности встречайтесь с ними лично, а не по телефону, и не прибегайте к электронной почте.

4. Лучший способ поддержания активности и рекрутирования вашей Персональной Группы – это организовать увлекательную и хорошо спланированную ВВО, обязательную для посещения всеми членами команды.

! «Лидерство – это умение научить каждого члена Персональной Группы достигать поставленных целей и, как следствие, реализовать свои собственные цели».

ОНЛАЙН-ПОДДЕРЖКА
БИЗНЕСА ОРИФЛЭЙМ

Онлайн-инструменты Орифлэйм призваны помочь вам в приглашении, продажах, рекрутировании и обучении. Они позволят вам сэкономить время и работать более эффективно. Поделитесь этими возможностями с вашими новыми Консультантами и помогите им расти быстрее!



1. ПРИГЛАШЕНИЕ

Незаменимое условие развития бизнеса – новые клиенты и Консультанты. А так как сегодня миллионы пользователей Интернета много времени проводят в социальных сетях, например, таких, как Facebook, нельзя упускать возможность общения в сети с теми, кого, возможно, привлечет продукция и бизнес Орифлэйм. Вы можете:

- ПРИГЛАШАТЬ В ОРИФЛЭЙМ тех, кто хочет узнать больше о продукции и бизнесе Орифлэйм;
- ОБЕСПЕЧИВАТЬ СЕРВИС МИРОВОГО КЛАССА, общаясь с каждым индивидуально;
- ВЫСТУПАТЬ ЭКСПЕРТОМ ПО КРАСОТЕ для ваших знакомых в сети, а также давать рекомендации по выбору продукции;
- ПРИСОЕДИНЯТЬСЯ К СООБЩЕСТВАМ И СОЗДАВАТЬ СВОИ, где можно обсуждать вопросы красоты и обмениваться опытом и информацией.

2. ПРОДАЖИ

Существует много онлайн-инструментов, которыми можно пользоваться для продвижения продаж. Вы можете обеспечить онлайн такой же сервис своим клиентам, как и при личных встречах. Это позволит вам сфокусировать усилия на привлечении новых рекрутов в вашу структуру. На официальном сайте Орифлэйм вы можете:

- Просматривать электронную версию каталога;
- Узнавать больше о продукции, полезных советах по продажам, актуальную информацию о ценах, составе продукции и т.д;
- Пользоваться интерактивными сервисами, например, «Виртуальной студией макияжа»;
- Делиться собственным е-каталогом с друзьями;
- Размещать личные и групповые заказы круглосуточно 7 дней в неделю;
- Проверять заказы и историю заказов за любой период.

ОНЛАЙН-ПОДДЕРЖКА
БИЗНЕСА ОРИФЛЭЙМ

3. РЕКРУТИРОВАНИЕ

Приглашайте и регистрируйте новых Консультантов – с помощью онлайн-инструментов делать это легко и удобно. Вы можете:

- Размещать собственную регистрационную форму на личном сайте, в блоге или социальной сети;
- Пользоваться всеми необходимыми материалами для развития вашего бизнеса в период кампании по приглашению и акций;
- Помогать вашей структуре профессиональными советами и обучением;
- Проводить онлайн-встречи, чтобы делиться советами по красоте или обучать Консультантов.

4. ТРЕНИНГИ

Онлайн-инструменты не только позволят вам вести бизнес более современно и профессионально, но и помогут освежить знания «Академии Орифлэйм». Посетите портал онлайн-тренингов, если у вас не было возможности пройти тренинг в Сервисном Центре или СПО, и рекомендуйте этот интерактивный ресурс другим.

Онлайн-инструменты помогут вам удвоить преимущества от использования Системы ПРО – оффлайн и онлайн, чтобы расти быстрее

ИЗАБЕЛЬ БЕНАВИДЕС
ГЛОБАЛЬНЫЙ ЛИДЕР ОРИФЛЭЙМ, ИСПАНИЯ

«Первое, с чем я познакомилась, попав в Орифлэйм, была Система ПРО. Человек, который рассказывал мне о ее достоинствах (мне было всего 20), сказал, что счастлив видеть в компании таких молодых людей, как я. Благодаря ему я не только освоила Систему ПРО и стала открытой к инновациям, но и на их основе смогла разработать собственную систему работы онлайн. Я наложила онлайн-методологию на систему наших встреч и презентаций, чтобы максимально эффективно использовать свое время и путешествовать «без отрыва от производства». «Волшебство видеоконференции» – я стала первой, кто создал собственный канал на YouTube для своей команды. Потом я стала использовать более профессиональные и персонализированные видео, а когда я стала чувствовать себя совершенно свободно перед камерой, начала вести собственные тренинговые сессии и ВВО онлайн. Такие конференции привлекали много людей, которым интересно было узнать больше о наших встречах, презентациях каталогов, семинарах и участвовать в открытых дискуссиях по всей Испании. Когда мы наконец с ними встретились лично, это была незабываемая встреча, полная новых вдохновляющих идей и положительных эмоций!»

ОНЛАЙН-ПОДДЕРЖКА
БИЗНЕСА ОРИФЛЭЙМ

ГДЕ БЫ ВЫ НИ БЫЛИ ОНЛАЙН – ОРИФЛЭЙМ ВСЕГДА ПРЕДЛОЖИТ ВАМ СВОЮ ПОДДЕРЖКУ

Ищите профессиональные советы по макияжу, информацию о новинках и другие видео от Орифлэйм на YouTube
www.youtube.com/user/OriflameCommunityUA

Присоединяйтесь к нам в Twitter для получения последней информации, участия в конкурсах, а также для приобретения и продажи косметики Орифлэйм. Следите за последними новостями Орифлэйм в Twitter
www.twitter.com/UkraineOriflame

Присоединяйтесь к нам в Facebook для получения последней информации, участия в конкурсах, а также для приобретения и продажи косметики Орифлэйм:
глобальная страница
www.facebook.com/oriflame
украинская страница
www.facebook.com/oriflame.ukraine

Вебинары и социальные сети – точки глобального доступа к миру

НАДЯ МЕУТИЯ
ГЛОБАЛЬНЫЙ ЛИДЕР ОРИФЛЭЙМ, ИНДОНЕЗИЯ

«Интернет, особенно такие его изобретения, как социальные сети и вебинары, может творить настоящие чудеса. Это не только возможность научить одновременно чему-то тысячи людей, где бы они ни находились. Это возможность воплощать чужие мечты, просто поделившись своей собственной – в один клик или 140 знаков! Загрузить свое фото с конференции Орифлэйм на Facebook – не значит заниматься самолюбованием, а значит дать надежду другим, помочь им пережить тот же счастливый опыт. Онлайн-конференции – не способ просто поболтать, а обмен опытом с людьми, которые идут за тобой и доверяют тебе – безгранично, в эту самую минуту, где бы они ни были. Будьте всегда на связи со своей командой – в один клик – и как Лидер вы будете иметь возможность всегда выполнять свои обещания. Я думаю, когда каждый из нас достигнет такой «сверхскоростной» близости со своей командой, покорять новые вершины Плана Успеха будет так же легко… в один клик!»

АКАДЕМИЯ ОРИФЛЭЙМ
ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ

Секрет успеха Лидера заключается не только в том, чтобы приглашать к сотрудничеству с Орифлэйм новых Консультантов, но и в том, чтобы научить их быть успешными. Представляем вам структуру тренингов, с помощью которых вы сможете развиваться сами и развивать своих людей.

БИЗНЕС-ТРЕНИНГИ

1. «ЭТО ОРИФЛЭЙМ. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

Вводная часть для потенциальных Консультантов
Основные темы:
- история компании и бренда;
- продукция Орифлэйм;
- возможности дохода с Орифлэйм;
- как стать Консультантом по красоте (оффлайн/онлайн и версия для iPad).

2. ТРЕНИНГ «ШАГ ПЕРВЫЙ»

Для новых Консультантов. Консультируем клиентов и рекомендуем продукцию
Темы:
- знакомство с продукцией;
- как пользоваться «Справочником по уходу за кожей» и «Палитрой оттенков»;
- как рекомендовать продукты и как работать с возражениями;
- простые и легкие советы по методике продаж.

3. ТРЕНИНГ «ШАГ ВТОРОЙ»

Приглашаем людей в бизнес с Орифлэйм и продвигаемся по Плану Успеха
Темы:
- выгоды и преимущества Плана Успеха;
- как приглашать людей на презентации «Возможности Орифлэйм»;
- методы рекрутирования;
- как проводить встречи;
- роль спонсора и сопровождение новых Консультантов.

4. БИЗНЕС-ШКОЛА ОРИФЛЭЙМ – УРОВЕНЬ 1

Для Консультантов с уровня Менеджера
Темы:
- роль Лидера Орифлэйм;
- постановка целей с использованием «Информационного листка» и «Отчета о развитии ПГ»;
- планирование;
- проведение презентаций «Возможности Орифлэйм»;
- секреты достижения уровня Директора.

ШАГ 1
Для новых Консультантов
Консультируем клиентов и рекомендуем продукцию

5. БИЗНЕС-ШКОЛА ОРИФЛЭЙМ – УРОВЕНЬ 2

Для Консультантов с уровня Директора

Темы:

- модель обучения Орифлэйм;
- как работать с Персональной Группой;
- роль АСМа;
- как проводить тренинги «Шаг 1» и «ШАГ 2», презентации каталога и большие ВВО;
- продвижение по Плану Успеха.

6. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УРОВНИ

- Управление временем
- Навыки презентации

ТРЕНИНГИ АКАДЕМИИ КРАСОТЫ

Специальные тренинги «Академии красоты» (блоки 1–4) и «Академии Вэлнэс» разработаны специально для Консультантов, которые хотят расширить свои знания о продукции.

БЛОК 1 – УХОД ЗА КОЖЕЙ ЛИЦА

Для всех Консультантов

Темы:

- Типы кожи и ее потребности;
- Уход за кожей лица для мужчин;
- Как использовать средства по уходу за кожей;
- Описание серий средств Орифлэйм по уходу за кожей лица.

БЛОК 2 – ДЕКОРАТИВНАЯ КОСМЕТИКА

Для всех Консультантов

Темы:

- Как подчеркнуть естественную красоту;
- Техника нанесения макияжа;
- Как продавать декоративную косметику;
- Описание серий декоративной косметики Орифлэйм.

БЛОК 3 – УХОД ЗА ТЕЛОМ И ВОЛОСАМИ

Для всех Консультантов

Темы:

- Ежедневный уход за кожей тела;
- Специальные средства для решения проблем кожи;
- Специальный уход за волосами разных типов и состояний;
- Описание серий средств по уходу за телом и волосами.

БЛОК 4 – АРОМАТЫ

Для всех Консультантов

Темы:

- Типы ароматов;
- Как создается аромат;
- Правила использования и хранения ароматов;
- Советы по продажам;
- Портфолио ароматов от Орифлэйм.

АКАДЕМИЯ ВЭЛНЭС

- Серия продуктов Вэлнэс от Орифлэйм;
- Здоровый образ жизни и питание;
- Портфолио продуктов Вэлнэс;
- Как зарабатывать с Вэлнэс сегодня;
- Как исполнять мечты с Вэлнэс завтра.


WONDER lash
mascara
oriflame
BEAUTY

3

ВОЗМОЖНОСТИ ДОХОДА С ОРИФЛЭЙМ
КАК ЭТО РАБОТАЕТ

ШАГ 1. ПОКАЗЫВАЙТЕ КАТАЛОГ И СОБИРАЙТЕ ЗАКАЗЫ – ЗАКАЗ НА 100 ББ

В самом начале работы в Орифлэйм основную статью дохода Консультанта составляет доход от продаж и обслуживания клиентов. Вы получаете немедленную прибыль в размере 18% от ваших продаж клиентам. Например, вы платите Орифлэйм 300 грн. за продукт, который вы затем продаете за 366 грн. (цена в каталоге).

Пример:
Вы показали каталог 5 людям и собрали заказы на 100 ББ (648 грн. по ценам каталога).

Вы получаете от клиентов:	648 гривен
Вы платите Орифлэйм:	531 гривня
Ваша немедленная прибыль:	**117 гривен**

Ваша прибыль за период каталога может быть значительно выше, если вы принимаете участие в Программе Лояльности Орифлэйм или в Премьер-клубе. Условия уточните в своем Сервисном Центре или на сайте компании.

Это ваш первый шаг к успеху!
Обратите внимание, что аксессуарам присваивается в 2 раза меньше ББ, чем косметическим продуктам за ту же цену.

ШАГ 2. ПРИГЛАСИТЕ 5 ДРУЗЕЙ ДЕЛАТЬ В ОРИФЛЭЙМ ТО ЖЕ, ЧТО И ВЫ

На продажах можно также заработать **объемную скидку (ОС).** Если вы приглашаете в бизнес Орифлэйм новых Консультантов, вы получаете ОС от объема их продаж и, соответственно, от объема продаж приглашенных ими Консультантов. Кроме того, вы зарабатываете ОС от объема своих персональных продаж. Получается, что чем большее количество Консультантов вы спонсируете, тем быстрее растет ваш доход и тем скорее вы станете Лидером. На более высоких уровнях к объемной скидке добавляются бонусы, сумма которых и будет составлять основную статью вашего дохода.

Все продукты Орифлэйм измеряются в объемах продаж (ОП) и Баллах Бонуса (ББ).

– **Объем продаж** – это дистрибьюторская цена минус государственные налоги. Он может меняться в соответствии с отпускными ценами на продукцию. От объема продаж считается ваша объемная скидка (ОС).
– **Баллы Бонуса** – цифровой эквивалент ваших усилий, затраченных на продажу данного продукта; он не зависит от инфляции. Количество Баллов Бонуса и их распределение внутри вашей группы определяют, какую часть от 22%-й объемной скидки группы получаете лично вы.

Как Орифлэйм изменил мою жизнь и воплотил мои мечты

АННА АХУМЬЯН
ГЛОБАЛЬНЫЙ ЛИДЕР ОРИФЛЭЙМ, РОССИЯ

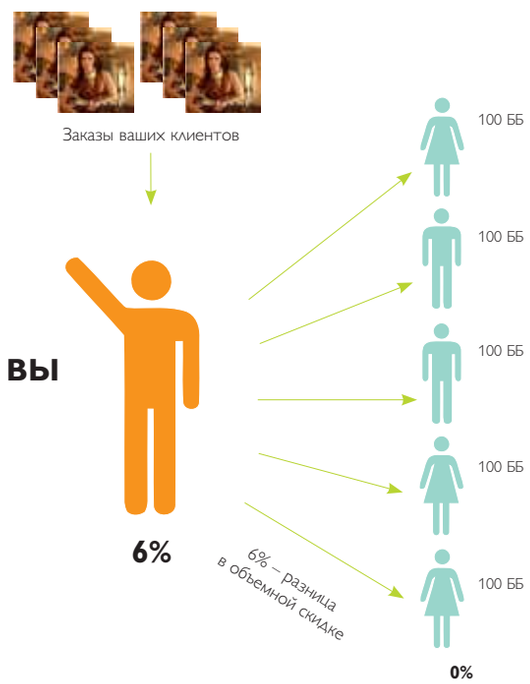
До Орифлэйм у меня была обычная жизнь – школа, музыкальная школа, медицинский институт, ординатура... Студенткой я подрабатывала санитаркой и фельдшером на скорой помощи. Потом аспирантура, работа акушером-гинекологом в Москве. Придя в компанию, поняла, что стать Золотым Исполнительным Директором, получить 50 тыс. долларов и автомобиль Volvo - реально. Мечтала иметь квартиру в Москве, дом на берегу Волги, побывать на всех континентах мира... Мечтала о семье, материнстве. Сбылось все! Как у любой женщины и любой матери мои мечты сегодня – о светлом будущем моей семьи. Орифлэйм полностью изменил мою жизнь, как и жизнь многих людей в мире! Это действительно шанс для любого человека без специального образования, без опыта, без инвестиций и рисков развивать свой собственный бизнес с крупной международной компанией.

В соответствии с примером на предыдущей странице,

ваша немедленная прибыль:	117 гривен
ваш объем продаж	442 гривен
ваши личные Баллы Бонуса	100 ББ

Во всех примерах отношении ББ к ОП указано как 1 ББ = 4,4239 грн., НДС составляет 20%.

В примере Ольга, Иван, Светлана, Олег и Лариса присоединились к вашей группе. Поскольку вы для них являетесь хорошим примером, они повторили то, что сделали вы в прошлом каталоге, и каждый из них собрал заказы на 100 ББ от пяти клиентов.



Вы зарабатываете 6% от персонального объема продаж:
100 ББ * 4,4239 грн. * 6% = 27 грн.
Вы также зарабатываете разницу между вашим уровнем (6%) и уровнем ваших Консультантов (0%):
5 * 100 ББ * 4,4239 грн * 6% = 133 грн.
Ваш общий доход в этом каталоге составит 277 грн., и в эту сумму включены:

- немедленная прибыль 117 грн.,
- ваша объемная скидка от личных продаж 27 грн.,
- объемная скидка от продаж вашей команды 133 грн.

Это ваш второй шаг к успеху!

ББ группы	% ОС
7 500 +	= 22%
5 000 – 7 499	= 18%
3 000 – 4 999	= 15%
1 800 – 2 999	= 12%
900 – 1 799	= 9%
450 – 899	= 6%
200 – 449	= 3%

Вы квалифицировались на 6%-й уровень

ВОЗМОЖНОСТИ ДОХОДА С ОРИФЛЭЙМ
КАК ЭТО РАБОТАЕТ

ШАГ 3. ПОМОГИТЕ СВОИМ ДРУЗЬЯМ ПРИГЛАСИТЬ В ОРИФЛЭЙМ ПО 5 ЧЕЛОВЕК

Лучший способ в полной мере использовать возможности Орифлэйм – пригласить в бизнес своих друзей! Вы удивитесь, как легко найти 25 человек среди ваших друзей, знакомых и коллег, которым можно предложить возможность дополнительного заработка. В среднем, один человек из пяти скажет вам «да» – таким образом, у вас появятся 5 новых Консультантов. А те, кто откажется, скорее всего, станут вашими клиентами и смогут порекомендовать своих знакомых, которых заинтересует возможность дохода с Орифлэйм.

В нашем примере на с. 51 к вашей группе присоединились Ольга, Иван, Светлана, Олег и Лариса. Будучи хорошим спонсором, вы обучаете их делать то же, что делали вы в прошлом каталоге: каждый из новичков приглашает в Орифлэйм 5 друзей. Все они зарабатывают по 277 грн. и очень этим довольны – они сделали первый шаг к успеху!

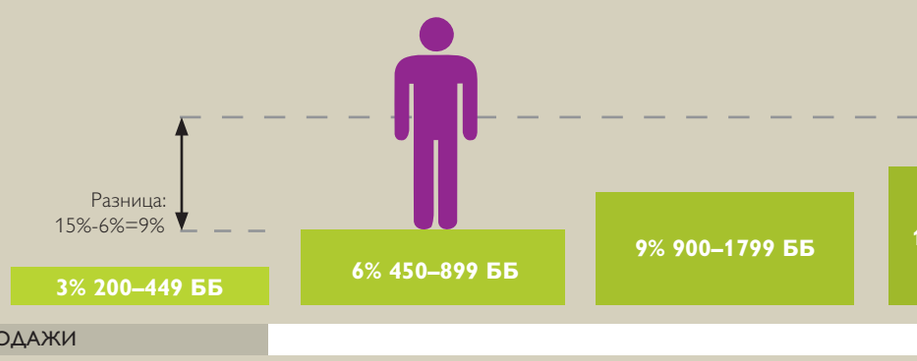
Теперь переходим к Плану Успеха. Все Баллы Бонуса, которые они заработали (100 ББ каждый), суммируются в общее количество ББ вашей группы. Поскольку вы продолжаете посещать клиентов и собирать заказы, зарабатывая самостоятельно 100 ББ, ваша группа в целом заработала 3100 ББ. Каждый из ваших друзей выходит на уровень 6% ОС, а вы квалифицируетесь на уровень 15% ОС. Ваш доход – это разница между уровнем вашей скидки и уровнем их скидки. Важно понимать, что это не часть заработка людей в вашей группе – этот доход вы получаете от компании Орифлэйм в качестве вознаграждения за вашу спонсорскую деятельность.

Это ваш третий шаг к успеху!

Орифлэйм дал мне шанс реализовать себя

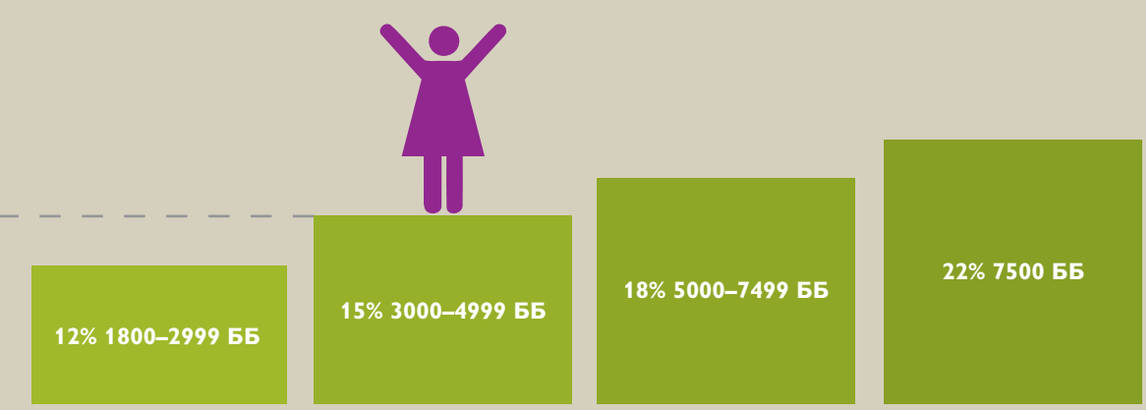
ВАЛЕНТИНА АКОПЯН
ГЛОБАЛЬНЫЙ ЛИДЕР ОРИФЛЭЙМ, РОССИЯ

«Первая мечта, которую я воплотила в Орифлэйм, это машина! Ее фотография целый год висела в моей спальне: я просыпалась утром и сразу видела ее. И через 4 месяца работы в Орифлэйм у меня появился автомобиль!
Не все получалось у меня с первого раза: не хватало времени, близкие сомневались, что я смогу добиться успеха. Но я никогда не позволяла себе впасть в уныние из-за неудач. Если вы хотите достигнуть успеха– начните работать над собой – это одно из первых условий. Каждый в жизни выбирает свое, Орифлэйм – это моя компания, и я с ней навсегда!
Меня часто спрашивают, что является моим главным двигателем. И я с уверенностью отвечаю – желание как можно дольше оставаться энергичной, здоровой и полной сил. Ведь в мире столько всего нового и захватывающего, и это нужно видеть и прочувствовать! И благодаря возможностям, которые предлагает Орифлэйм и продуктам Wellness, – это абсолютно реально!»



ПРИМЕР:

НЕМЕДЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ	От своих продаж вы всегда получаете немедленную прибыль. Продолжайте продавать продукцию и зарабатывайте 22% на цене каждого продукта.	
	Немедленная прибыль 117 грн.	
ОБЪЕМНАЯ СКИДКА	Вы зарабатываете 15% от персонального объема продаж: 100 ББ * 4,4239 грн. * 15% = 66 грн. Вы также зарабатываете разницу между вашим уровнем (15%) и уровнем ваших Консультантов (6%): 5 * 600 ББ * 4,4239 грн. * 9% = 1 194 грн. Ваша скидка: 66 грн. + 1 194 грн. = 1 260 грн.	
ОБЩИЙ ЗАРАБОТОК	в этот каталог за год (17 каталогов)	**1260 (ОС) + 117 (НП) = 1 377 гривен.** **1 377 гривен x 17 = 23 409 гривен.**



ВОЗМОЖНОСТИ ДОХОДА С ОРИФЛЭЙМ
КАК ЭТО РАБОТАЕТ

ШАГ 4. ОБУЧИТЕ КАЖДОГО НОВОГО КОНСУЛЬТАНТА, КАК ПРИГЛАСИТЬ В ОРИФЛЭЙМ 5 ЧЕЛОВЕК, И ВЫ СТАНЕТЕ ДИРЕКТОРОМ

Важно научить ваших друзей показывать Консультантам преимущества построения группы. Предположим, что каждый из ваших Консультантов второго уровня спонсирует по 5 новых Консультантов. Теперь в группах Ольги, Ивана, Светланы, Олега и Ларисы по 31 человеку, и они делают заказы на 3100 ББ каждый. Это поднимает их на уровень 15% ОС.

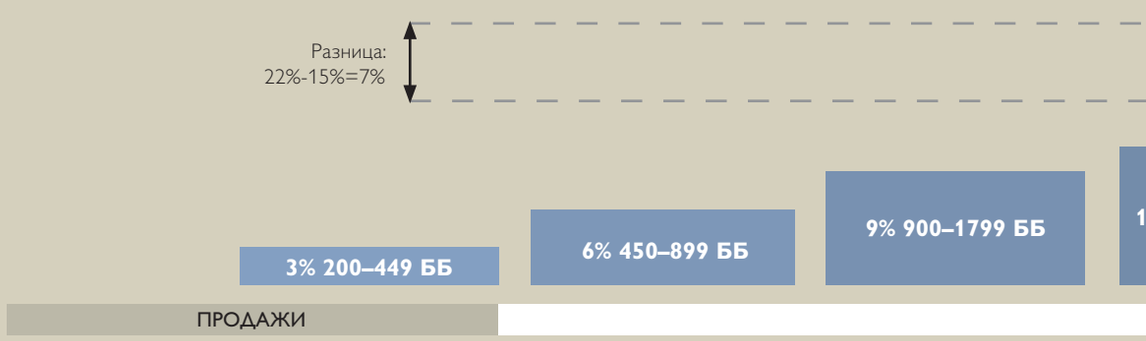
Ваша группа состоит из 156 Консультантов, которые зарабатывают вместе 15600 ББ. Общая объемная скидка группы составляет 15600 ББ × 4,4239 грн. × 22% = 15 183 грн. Каждая группа зарабатывает в соответствии со своим объемом продаж, а вы получаете разницу между скидкой всей группы и скидкой Консультантов первого уровня. Ваш личный доход напрямую зависит от того, насколько хорошо вы обучили людей своей группы. Опыт доказывает, что лучший способ создать сбалансированную группу – спонсировать 5 Консультантов в первую линию, а затем помочь им построить структуру вглубь, как было показано в примере. Ваш заработок увеличился в четыре раза, а всего только и требовалось научить Консультантов своего первого уровня мотивировать их собственных Консультантов приглашать в бизнес новичков. По мере того как будет расти ваша группа, вы будете все больше времени уделять обучению «тренеров». Не забывайте заботиться о своих Консультантах, мотивировать их приобретать и пользоваться продукцией нашей компании, а также поддерживать контакт со своими клиентами.

Вы сделали четвертый шаг к успеху!

Моя жизнь до Орифлэйм и сейчас

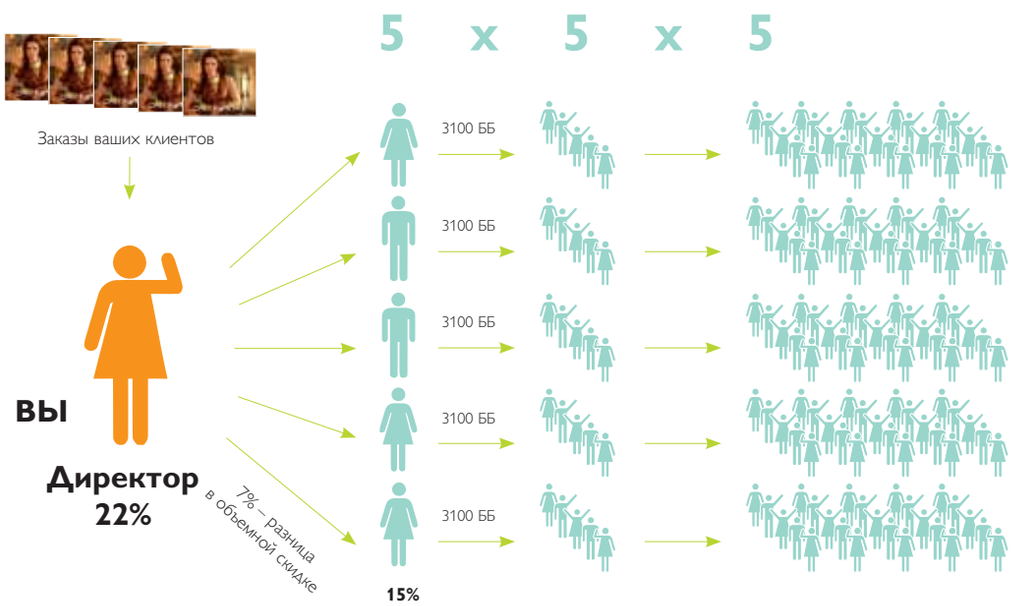
РАВИЯ АФФИФИ
ГЛОБАЛЬНЫЙ ЛИДЕР ОРИФЛЭЙМ, ЕГИПЕТ

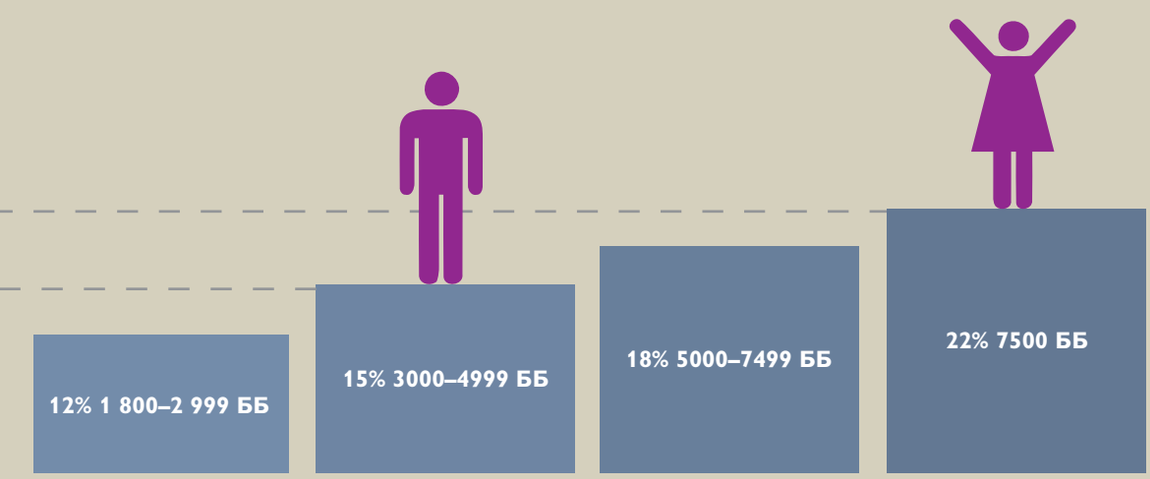
«Я начала свою карьеру в Орифлэйм в 1998-м, уйдя с должности менеджера в одной из авиакомпаний Egypt Air. Я вела жизнь размеренную и достаточно предсказуемую, как всякая работающая женщина. Такие слова, как «амбиции», «надежда», «успех», «мотивация», ничего мне не говорили, потому что у меня не было цели в жизни: каждый день был похож на предыдущий, я добросовестно выполняла обязанности матери, жены, служащей. Только в Орифлэйм я поняла истинную цену этих слов, и каждое из них приобрело особенный смысл в словаре моей жизни. Теперь каждый новый мой день наполнен Единством, Духом и Страстью, а такие слова, как «пессимизм», «негатив», «депрессия», «невозможно», навсегда исчезли из моего лексикона. Для меня Орифлэйм – не просто косметическая компания прямых продаж, а удивительный мир, в котором каждый может оживить свою сокровенную мечту. Я не устаю повторять тем, кого люблю, что дорога в тысячу миль начинается с одного маленького шажка. Будьте настойчивы, преданны своей цели, планируйте свой успех – и ваши мечты непременно сбудутся!»



ПРИМЕР:

НЕМЕДЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ	Немедленная прибыль 117 гривен	
ОБЪЕМНАЯ СКИДКА	Ваши друзья выросли до уровня 15%, а вы, следовательно, до уровня 22%. Вы зарабатываете разницу между скидкой всей группы и скидкой ваших Консультантов первого уровня: 15 183 грн. – 5 x 3100 x 4,4239 грн. x 15%= 4898 грн.	
ОБЩИЙ ЗАРАБОТОК	в этом каталоге за год (17 каталогов)	**5 112 гивен** **86 904 гривен**





ВОЗМОЖНОСТИ ДОХОДА С ОРИФЛЭЙМ
КАК ЭТО РАБОТАЕТ

ШАГ 5. ПОМОГИТЕ 6 КОНСУЛЬТАНТАМ СТАТЬ ДИРЕКТОРАМИ И УТРОЙТЕ СВОИ ДОХОДЫ

Возможно, вы уже задались вопросом: «Что произойдет, когда Консультанты моего первого уровня тоже достигнут 22%-го уровня? Ведь между нами больше не будет разницы в уровнях, и я перестану получать объемную скидку от объема продаж их Персональной Группы».

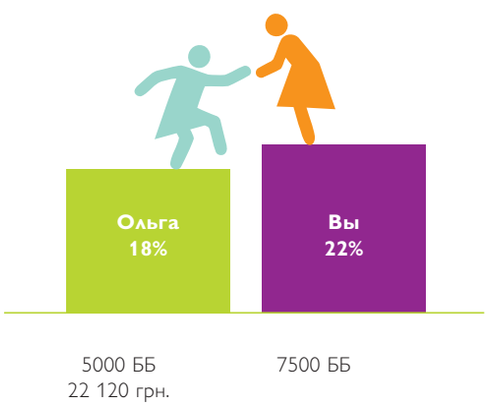
Напротив, вы будете получать больше – намного больше! Ваши 22%-е Консультанты «отделяются» от вашей Персональной Группы и формируют собственные группы, с объема продаж которых вы получаете бонус 5%. Ниже приведен пример, который покажет вам, почему, помогая Ольге достичь 22%-го уровня, вы удваиваете свой доход от продаж ее группы.

Как вы видите, самый быстрый способ увеличить ваш доход – помочь Консультантам вашего первого уровня достичь 22%. В любом случае, 5% бонус Орифлэйм гораздо выше дохода от разницы уровней, поэтому вырастить в первом уровне 22%-го Консультанта очень выгодно.

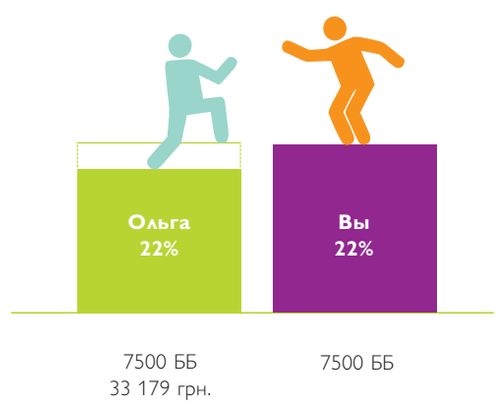
Однако необходимо следить за тем, чтобы после «отделения» новой 22%-й группы ваша Персональная Группа по-прежнему поддерживала объем продаж на уровне 7500 ББ.

Разумеется, «отделившаяся» группа осталась частью вашей структуры, однако заработанные ей Баллы Бонусов уже не учитываются в подсчетах вашей ПГ. Если объем продаж вашей ПГ опустится ниже 7500 ББ, то ваш бонус тоже уменьшится. Продолжайте рекрутировать, обучайте рекрутировать своих Консультантов, подавайте личный пример активных продаж – и у вас никогда не будет проблем с нужным количеством Баллов Бонуса!

Хорошая новость: ваш 5%-й бонус – это лишь первый из шести бонусов, которые вы можете заработать!



Вы получаете:
Только от группы Ольги: 22% – 18% = 4%
4% x 22 120 грн. = **885 гривен**



Вы получаете:
5% бонус Орифлэйм
5% x 33 179 грн. = **1 659 гивен**
(а это – в 2 раза больше!)

В случае квалификации на любой из бонусов Орифлэйм, вы должны иметь не менее 200 личных ББ в период каталога, по результатам которого выплачивается бонус.

ПРИМЕР:

НЕМЕДЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ 117 гривен

ОБЪЕМНАЯ СКИДКА

Вы зарабатываете разницу
в объемной скидке от ОП
вашей Персональной Группы
4 898 гривен
5% бонус Орифлэйм
69 012 гривен x 5% x 6 =
20 704 гривен

ОБЩИЙ ЗАРАБОТОК

в этом каталоге	**25 816 гивен**
за год (17 каталогов)	**438 872 гивен**


PARADISE

4

КАК ПОЛУЧИТЬ БОНУСЫ ОРИФЛЭЙМ

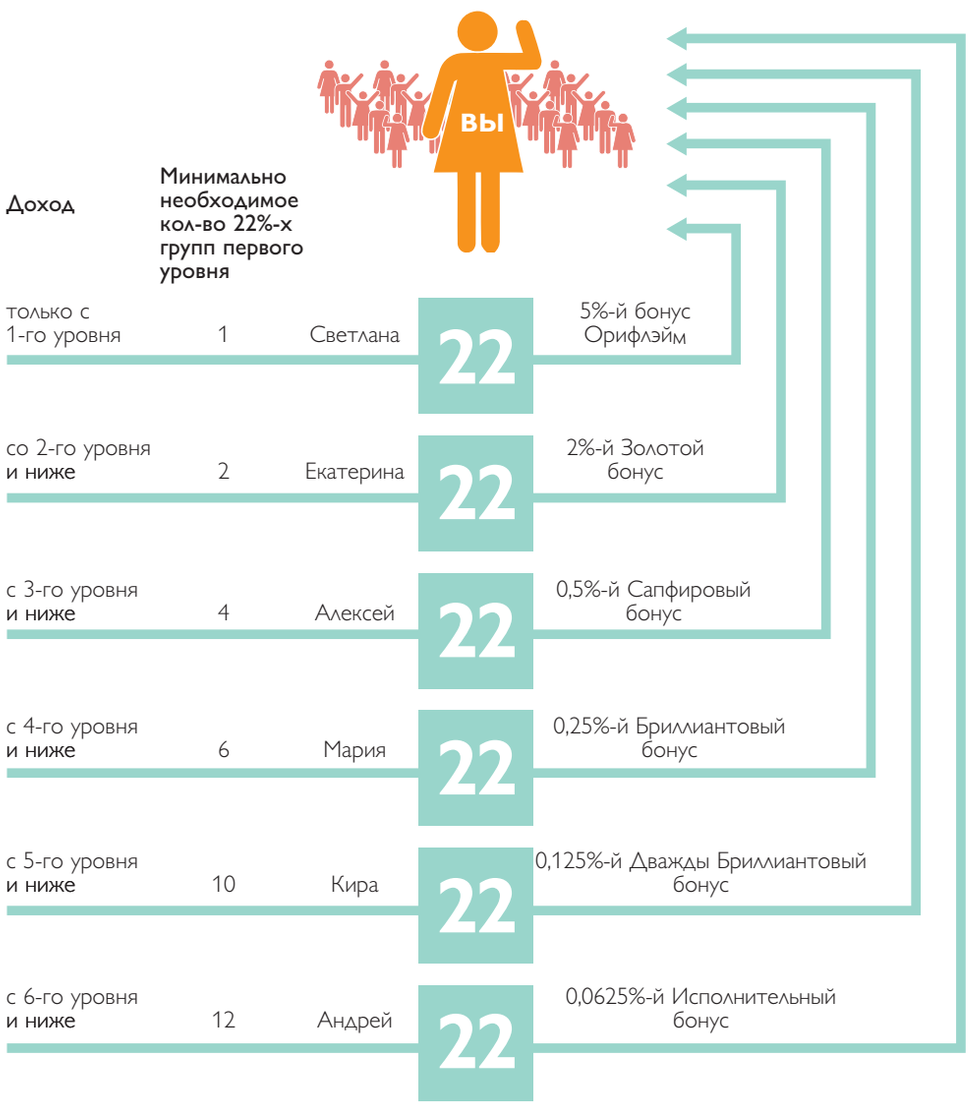
Обязательным условием для получения бонусов Орифлэйм являются личные продажи не менее 200 ББ в каталог. Это необходимо вам как Консультанту Орифлэйм, чтобы не терять профессиональных навыков и понимать тенденции рынка. Бонусы выплачиваются в качестве поощрения активных Лидеров, спонсирующих все новые и новые 22%-е группы в первый уровень: чем больше таких групп, тем выше доход. Это справедливо – ведь группы выросли в их структуре. Все нижестоящие Консультанты, не достигшие уровня 22%, по-прежнему являются частью вашей Персональной Группы. Возможно, на первый взгляд, Бриллиантовый бонус 0,25% покажется вам довольно скромным, но если вы посчитаете, сколько 22%-х групп может быть на четырех нижестоящих уровнях, вы поймете, что на самом деле это огромная сумма.

Не забывайте, что Золотой, Сапфировый, Бриллиантовый, Дважды Бриллиантовый и Исполнительный бонусы начисляются со всех нижестоящих групп (считая с начального уровня выплаты каждого из них) – до тех пор, пока в структуре есть нижестоящие группы, производящие бонусы для различных званий Золотого, Сапфирового, Бриллиантового, Дважды Бриллиантового и Исполнительного Директоров.

Бонусы могут получать все, вне зависимости от звания; главное – соответствовать необходимым критериям. Но обычно, исходя из своего звания, Золотой, Сапфировый, Бриллиантовый, Дважды Бриллиантовый и Исполнительный бонусы выплачиваются Директорам соответствующих уровней. Также они могут начисляться в период квалификации на соответствующее звание.

КАК ЗАРАБОТАТЬ БОНУСЫ

Давайте рассмотрим схему: позади вас – Консультанты вашего первого уровня; группы в глубине структуры обозначены значками «22%». Ваша задача – вырастить в своем первом уровне как можно больше 22%-х групп. Чем больше Консультантов в вашем первом уровне достигнут уровня 22%, тем с большего количества групп в глубине структуры вы будете получать бонусы.




ORIFLAME
SWEDEN
First - let's learn how
sell Oriflame produ

5%-й БОНУС ОРИФЛЭЙМ

5%-й бонус – ваш стимул развивать Директоров своего первого уровня.

Требуемое количество 22%-х групп в первом уровне: одна

Объем продаж Персональной Группы: минимум 3000 ББ*

**Если вы являетесь Директором минимум двух 22%-х групп в первом уровне, то для получения любых бонусов не накладываются требования к объему продаж Персональной Группы. Однако правило минимальной гарантированной выплаты сохраняется.*

Условие начисления бонуса: 200 личных ББ.

Порядок начисления: С групп первого уровня (спонсируемых вами напрямую).

Минимальная гарантированная выплата: Чтобы сохранить 5%-й бонус Орифлэйм, объем продаж вашей Персональной Группы должен составлять минимум 7500 ББ. Если ваш ОП составляет 3000–7499 ББ, вы получаете этот бонус частично. Если ваш ОП менее 3000 ББ, вы не получаете бонус.

5%-й бонус Орифлэйм от объема продаж ПГ всех 22%-х групп, спонсированных лично вами, выплачивается вам только в том случае, если ваша Персональная Группа имеет объем продаж в каталог 7500 ББ и более. Если ОП вашей Персональной Группы меньше 7500 ББ, то часть вашего 5%-го бонуса уйдет вашему спонсору. Следите за уровнем продаж вашей Персональной Группы!

Правило минимальной гарантированной выплаты обеспечивает вам получение полного 5%-го бонуса Орифлэйм только со «стандартной» группы – то есть, с группы, объем продаж которой составляет минимум 7500 ББ.

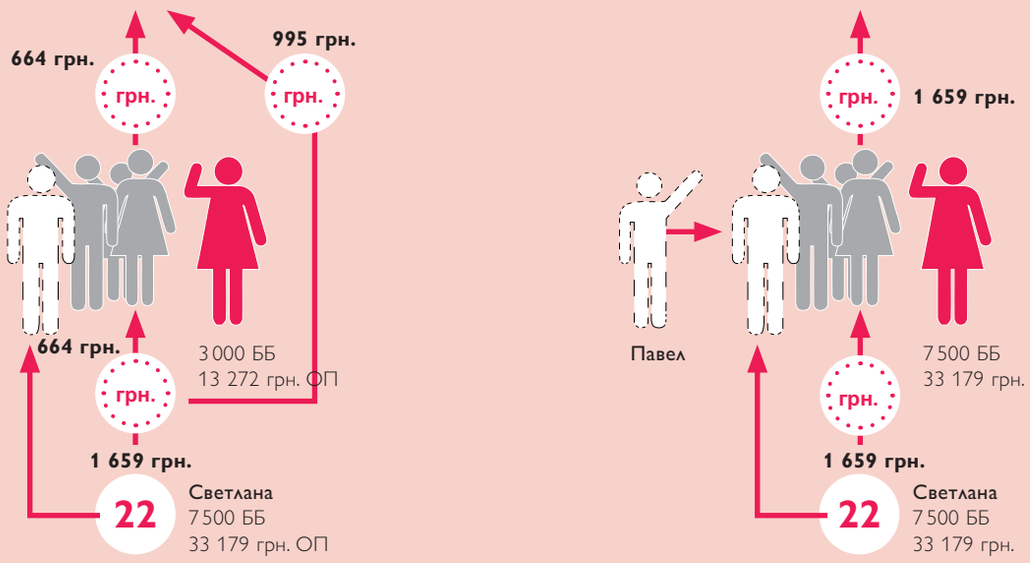
ЧТО ТАКОЕ МИНИМАЛЬНАЯ ГАРАНТИРОВАННАЯ ВЫПЛАТА

Правило минимальной гарантированной выплаты (МГВ) создано для того, чтобы соблюсти справедливую систему вознаграждений за вложенный труд. Благодаря этому правилу неактивные Консультанты, не обеспечивающие объем продаж Персональной Группы на уровне 7500 ББ, не получают вознаграждения за вашу работу с их нижестоящими группами.

Допустим, вы помогаете Лидеру первого уровня Светлане вывести ее Консультанта Кристину на уровень 22%. При этом Светлана не должна сидеть сложа руки и получать вознаграждение за вашу работу. Правило минимальной гарантированной выплаты обеспечивает вам 5% x 33 179 гивен = 1 659 гривен от объема продаж Персональной Группы Светланы.

Но если объем продаж ее группы составляет менее 7500 ББ, часть ее дохода (от Персональной Группы Кристины) компенсирует вам сумму, которой недостает до минимальной выплаты 1 659 гривен. Таким образом, благодаря минимальной гарантированной выплате поддерживать ОП группы на уровне 7500 ББ выгодно всем.

ПРИМЕР 1



НЕБЛАГОПРИЯТНЫЙ СЦЕНАРИЙ:

Персональная Группа сокращается

- Светлана достигает уровня 22% и «отделяется» вместе со своей группой.
- 5%-й бонус Орифлэйм от группы Светланы составляет: 5% x 33 179 гривен = 1 659 гривен
- Ваша Персональная Группа набрала всего 3000 ББ, поэтому вы обеспечиваете спонсору лишь 3000 ББ x 4,4239 гривен x 5% = 664 гривны. Однако ваш спонсор имеет право на 1 659 гривен. Остаток 5%-го бонуса Орифлэйм от ПГ Светланы в размере 995 гривен поступает не вам, а вашему спонсору. Ваш 5%-й бонус с ПГ Светланы составит **664 гривни.**

БЛАГОПРИЯТНЫЙ СЦЕНАРИЙ:

в вашей Персональной Группе происходят структурные изменения

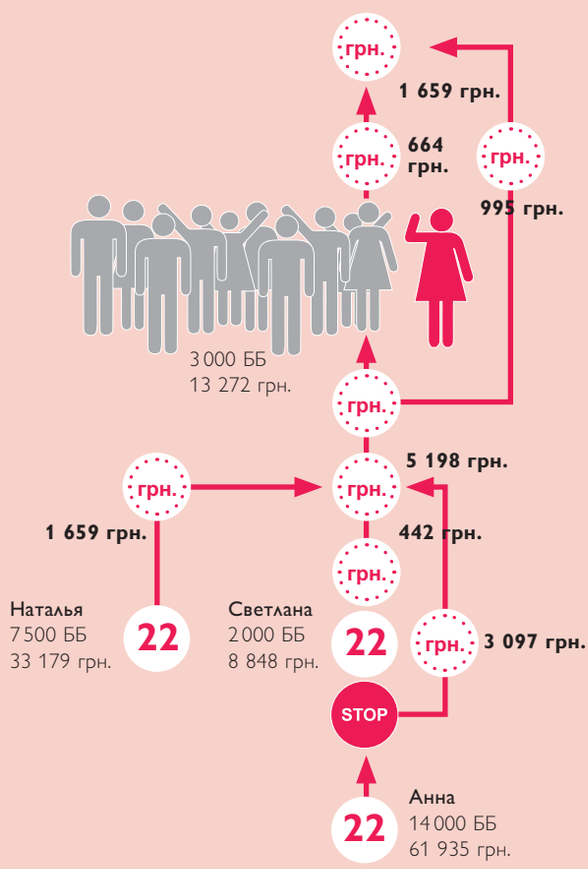
- Павел – ваш потенциальный Лидер.
- 5%-й бонус Орифлэйм от Персональной Группы Светланы составляет: 5% x 33 179 гривен = 1 659 гривен
- Ваша Персональная Группа сумела набрать 7500 ББ, вы обеспечиваете спонсору: 5% x 33 179 гривен = 1 659 гривен, таким образом согласно правилу МГВ вы получаете все возможные бонусы со своих нижестоящих групп. 5%-й бонус от Персональной Группы Светланы составит **1 659 гривен.**

ЧТО ТАКОЕ МИНИМАЛЬНАЯ ГАРАНТИРОВАННАЯ ВЫПЛАТА

Группа Светланы достигает 22% и «отделяется» от вашей Персональной Группы. Это хорошо, но ее место должен занять другой перспективный Консультант. В рассмотренном благоприятном сценарии вы помогаете Светлане достичь уровня 22% и спонсируете Павла, чтобы он занял ее место растущего Лидера в вашей Персональной Группе. Правило минимальной гарантированной выплаты работает и для вас, и для вашего спонсора: так же, как и вы, он может получить бонус не полностью, а частично, в то время как другая часть бонуса уйдет его спонсору.

При неблагоприятном сценарии ваш спонсор защищен правилом минимальной гарантированной выплаты. Группа Светланы «отделилась», и ваша Персональная Группа не сумела набрать 7500 ББ. До этого момента ее группа была частью вашей Персональной Группы, и ваш спонсор получал 5% также и от объема продаж ее группы. Поэтому вполне справедливо, что, независимо от объемов продаж вашей группы, ваш спонсор должен по-прежнему получать свой заслуженный бонус.

ПРИМЕР 2



У вас есть две 22%-е группы (Светланы и Натальи), и вы получаете право на 5%-й бонус Орифлэйм. Ваша Персональная Группа делает объем продаж 3000 ББ. Однако в этом случае ваш спонсор получает всего лишь 5% x 13 272 гривен = 664 гривни, поэтому, чтобы обеспечить спонсору 1 659 гривен минимальной гарантированной выплаты, вы должны компенсировать ему недостающую сумму в размере 995 гривен из ваших собственных бонусов от нижестоящих групп.

От группы Натальи	+ 1 659 гривен
От Светланы (с ее ПГ)	+ 442 гривни
От Светланы (с группы Анны)	+ 3 097 гривен
Итого	**5 198 гривен**
Минус МГВ	995 гривен
Чистая прибыль	**4 203 гривен**

Светлана не квалифицировалась на получение бонуса Орифлэйм, потому что продажи ее Персональной Группы составили менее 3000 ББ и у нее только одна 22%-я группа. Таким образом, весь бонус с группы Анны в размере 3 097 гривен просто переходит к вам. Персональная Группа Светланы приносит вам 5% x 54000= + 442 гривни

Ваш бонус Орифлэйм с группы Натальи составляет 5% x 202500 ОП = 1 659 гривен

Бонус Орифлэйм от группы Анны 5% x 378000 = 3 097 гривен.

ЧТО ТАКОЕ МИНИМАЛЬНАЯ ГАРАНТИРОВАННАЯ ВЫПЛАТА

Наталья и Анна не получают бонус Орифлэйм, потому что они не спонсировали ни одной 22%-й группы. У Светланы был шанс получить 3 097 гривен, однако она не набрала необходимые для получения бонуса Орифлэйм 3000 ББ. Она должна работать над повышением продуктивности своей Персональной Группы до 7500 ББ или минимум до 3000 ББ, чтобы сохранить за собой хотя бы часть бонуса Орифлэйм.

Как видите, единственное различие между вами и Светланой заключается в том, что у вас есть две 22%-е группы (Натальи и Светланы), а у Светланы только одна (группа Анны). Единственная 22%-я группа Светланы в первой линии обеспечивает даже больший объем продаж, чем ваши две группы (у Анны 61 935 гривен), тогда как у Натальи и Светланы вместе взятых всего 42 027 гривен, однако вы продолжаете получать бонус Орифлэйм. Почему?

Потому что вы больше преуспели в построении своей структуры. Компания вознаграждает вас за то, что вы развили две группы, а не стали полагаться на одного активного Консультанта. Однако, чтобы в дальнейшем не отдавать часть своего бонуса 995 гривен своему спонсору, вам нужно повысить продуктивность вашей Персональной Группы до 7500 ББ.

ГАЛИНА И ВЛАДИМИР БЕЛАНОВЫ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ ОРИФЛЭЙМ, УКРАИНА

«За все годы нашего партнерства с Орифлэйм нас окружало отношение взаимного доверия, основанные на высоких стандартах корпоративной культуры и этики, которые привили компании ее создатели – Йонас и Роберт аф Йокники. Наше партнерство построено на прочном фундаменте – честности, открытости, взаимопонимании и доверии.
Именно исключительная честность и прозрачность отношений между Лидерами и руководством компании отличает Орифлэйм от всех других представителей бизнеса прямых продаж. Попав в члены Глобального ТОП-15 мира, мы каждый год встречаемся в Стокгольме для обсуждения текущей ситуации в бизнесе и его долгосрочного планирования. С Консультантами, Лидерами и руководством компании нас объединяют общие ценности – Единство, Дух и Страсть, а также общая цель, к которой все мы стремимся - стать косметической компанией №1 прямых продаж во всем мире. Это то, что позволяет нам полностью сфокусироваться на будущем».

2%-й ЗОЛОТОЙ БОНУС

Золотой бонус отличается от 5%-го бонуса Орифлэйм тем, что он может выплачиваться с нижестоящих групп сразу нескольких уровней. 5%-й бонус Орифлэйм вы получаете только с групп своего первого уровня, а Золотой бонус начисляется с 22%-х групп второго уровня и ниже.
Получить Золотой бонус вы не можете только в том случае, если его получает кто-то на нижестоящем уровне. Дело в том, что бонусы всегда подсчитываются снизу вверх, начиная с самого основания вашей структуры, и достаются самым «нижним» претендентам, выполнившим необходимые условия для их получения. Это вполне справедливо, ведь такой Консультант находится ближе к тем группам, с которых начисляется бонус и, соответственно, принимает в их деятельности большее участие. С групп первого уровня Золотой бонус не начисляется, потому что вы уже получаете с этих групп 5%-й бонус Орифлэйм.

Количество 22%-х групп в первом уровне: 2

Требования к Персональной Группе: нет

Условие начисления бонуса: 200 личных ББ.

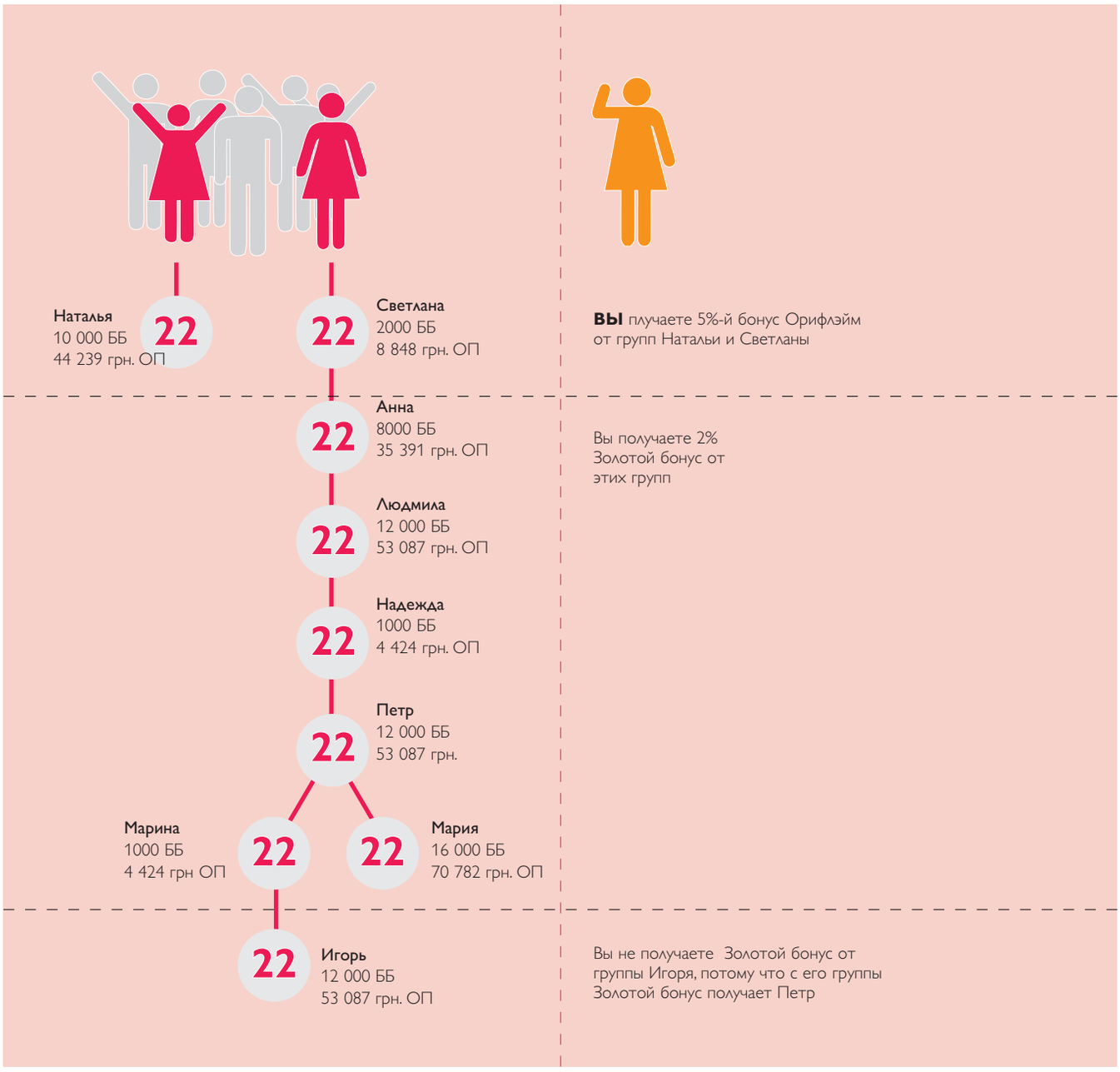
Порядок начисления: начиная с групп второго уровня и ниже; начисление останавливается на группах первого уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Золотого бонуса.

МГВ: чтобы получать Золотой бонус полностью, продажи групп вашего первого уровня должны составлять 7500 ББ; если продажи этих групп меньше, то недостающая разница до 2% от «стандартного» уровня 33 179 гривен ОП = 664 гривни уходит вверх по структуре.

ПРИМЕР ПОЛУЧЕНИЯ ЗОЛОТОГО БОНУСА

Недостающая сумма будет вычтена из вашего Золотого бонуса, который вы получаете с группы Анны и ниже. Чтобы такого не происходило, объясните Светлане, что пока объем ее группы будет меньше 7500 ББ, она будет терять очень большую сумму от своего 5%-го бонуса Орифлэйм, полученного с группы Анны.

Вы не получаете Золотой бонус с группы Игоря, так как Петр выполнил квалификацию на получение Золотого бонуса с этой группы. Однако, если вы не получаете минимум 664 гривни с группы Марины, то Петр должен компенсировать ваш бонус частью своего бонуса, полученного с группы Игоря.



Уровень минимальной гарантированной выплаты:
чтобы вы могли получать Золотой бонус полностью, группы вашего первого уровня должны обеспечивать продажи на 7500 ББ. В противном случае из вашего Золотого бонуса будет вычитаться сумма, компенсирующая вашему спонсору бонус 664 грн. от каждой ветки.

Вы получаете 2%-й Золотой бонус от групп второго уровня и ниже до тех групп, с которых Золотой бонус начисляется вашему нижестоящему Консультанту, квалифицировавшемуся на получение этого бонуса.

ОП: 3 591 + 53 087 + 4 424 + 53 087 + 70 782 + 4 424 = 221 195 гривен

221 195 грн. x 2% =	4 424 гривен
Плюс минимальная гарантированная выплата от группы Марины (пояснения см. ниже)	575 гривен
Итого ваш Золотой бонус	4 999 гривен

Из этой суммы вы должны вычесть недостающую минимальную гарантированную выплату вашему спонсору от группы Светланы, которая набрала 2% x 8 848 грн. = 177 грн.

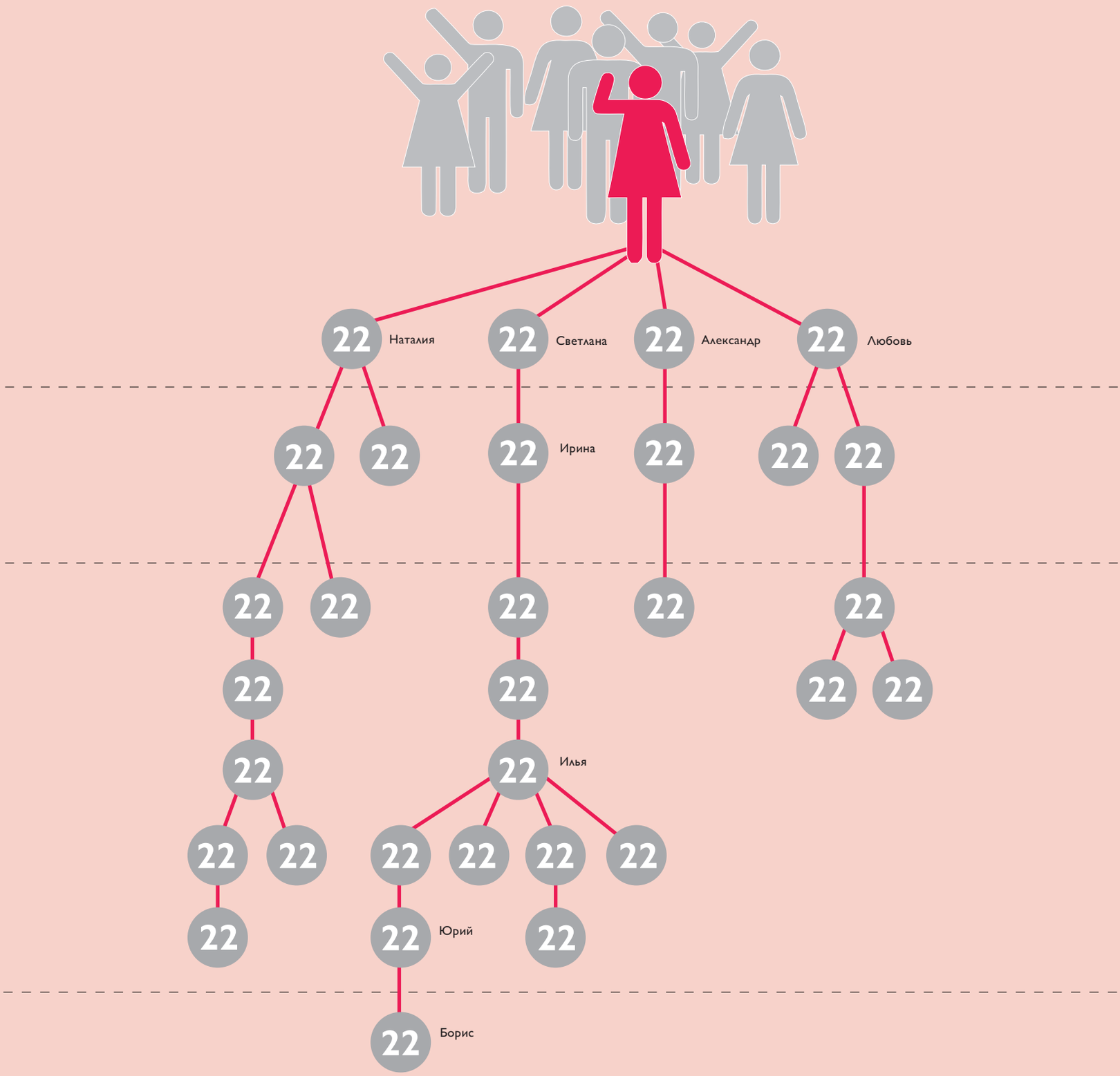
Недостающая сумма составляет 547 грн.	
Минус минимальная гарантированная выплата от группы Светланы	– 664 гривен.
Вы получаете Золотой бонус в дополнение ко всем остальным доходам	**4 452 гривен**

У Петра есть две 22%-е группы, он достиг звания Золотого Директора, поэтому он имеет право на получение Золотого бонуса со своих 22%-х групп второго уровня и ниже. А вы получаете Золотой бонус с Петра и 22%-х групп его первого уровня.

Обратите внимание, что объем продаж Марины ниже «стандартных» 33 179 гривен. ОП, которые необходимы для получения минимальной гарантированной выплаты.
Поэтому Петр не получит Золотой бонус с группы Игоря полностью.

Группа Марины обеспечивает 4 424 грн. x 2% = 89 грн., но размер минимальной гарантированной выплаты составляет 664 грн. Заметьте, в этом случае не имеет значения, что объем продаж Марии значительно больше 7500 ББ. При подсчете минимальной гарантированной выплаты продажи одной группы не покрывают продажи другой. Поэтому недостающие 575 грн. вы получите из Золотого бонуса Петра, который он получил от объема продаж Персональной Группы Игоря.

Петр получает от группы Игоря 53 087 грн. x 2% = 1 062 гривен.	
Минус минимальная гарантированная выплата	– 575 гривен. (переходит к вам)
Петр получает	487 гривен.


22
Наталия
Светлана
Александр
Любовь
Ирина
Илья
Юрий
Борис

0,5%-й САПФИРОВЫЙ БОНУС

На объеме продаж этих групп вы не зарабатываете 0,5%-й Сапфировый бонус.

Уровень минимальной гарантированной выплаты: чтобы вы могли получать Сапфировый бонус полностью, группы вашего второго уровня должны обеспечивать продажи 7500 ББ. В противном случае из вашего Сапфирового бонуса будет вычитаться недостающая сумма, компенсирующая вашему спонсору бонус 165,9 гривен. На объеме продаж этих групп вы зарабатываете 0,5%-й Сапфировый бонус.

У Ильи есть четыре 22%-е группы, поэтому он имеет право на получение Сапфирового бонуса с группы Бориса. Однако если продажи Юрия будут меньше 7500 ББ, Илья по правилу минимальной гарантированной выплаты должен будет отдать свой Сапфировый бонус от группы Бориса вам.

Представьте себе, что все группы имеют 7500 ББ и 33 179 гривен ОП. Тогда ваш доход составит: 20 групп x 0,5% x 33 179 гривен ОП = 3317,90 гривен. Вы получаете Сапфировый бонус в размере 3317,90 гривен в дополнение ко всем остальным доходам.

Вы не получаете Сапфировый бонус от группы Бориса, потому что Илья сам получает Сапфировый бонус с этой группы.

Как и Золотой, Сапфировый бонус вы можете получать со всех ваших нижестоящих групп, начиная с определенного уровня. Сапфировый бонус начисляется с ваших групп третьего уровня и ниже до групп третьего уровня для Консультанта вашей структуры, квалифицировавшегося на получение Сапфирового бонуса. Это значит, что с одних и тех же групп вы можете получать и Золотой, и Сапфировый бонусы.

Количество 22%-х групп в первом уровне: 4

Требования к персональной группе: нет

Условие начисления бонуса: 200 личных ББ

Порядок начисления: начиная с групп третьего уровня и ниже; начисления останавливаются на группах второго уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Сапфирового бонуса.

МГВ: чтобы получать Сапфировый бонус полностью, продажи групп вашего второго уровня должны составлять 7500 ББ; если продажи этих групп меньше, то недостающая разница до 0,5% от «стандартного» уровня ОП 33 179 гривен (165,9 гривен) уходит в пользу вышестоящего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Сапфирового бонуса.

Здесь также действует правило минимальной гарантированной выплаты. Если продажи Персональной Группы Ирины составляют меньше 7500 ББ, то ваш спонсор не может получить причитающийся ему минимум 165,9 гривен (0, 5% от 33 179 гривен). Недостающая сумма будет вычтена из вашего Сапфирового бонуса.

0,25%-й БРИЛЛИАНТОВЫЙ БОНУС

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

Количество 22%-х групп: 6

Порядок начисления: начиная с четвертого уровня и ниже; начисление останавливается на группах третьего уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Бриллиантового бонуса.

МГВ: чтобы вы могли получить Бриллиантовый бонус полностью, продажи групп третьего уровня должны составлять 7500 ББ;

если продажи этих групп меньше, то недостающая разница до 0,25% от «стандартного» уровня ОП 33 179 гривен (82,95 гривни) уходит в пользу вышестоящего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Бриллиантового бонуса.

Здесь также действует правило минимальной гарантированной выплаты. Если продажи Персональной Группы вашего третьего уровня составляют меньше 7500 ББ, ваш спонсор не может получить причитающиеся ему 82,95 гривен (0,25% от 33 179 гривен ОП). Недостающая сумма будет вычтена из вашего Бриллиантового бонуса.

0,125%-й ДВАЖДЫ БРИЛЛИАНТОВЫЙ БОНУС

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

Количество 22%-х групп: 10 в первом уровне.

Порядок начисления: начиная с пятого уровня и далее; начисление бонуса останавливается на группах четвертого уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Дважды Бриллиантового бонуса.

МГВ: чтобы вы могли получить Дважды Бриллиантовый бонус полностью, продажи групп четвертого уровня должны составлять 7500 ББ; если продажи этих групп меньше, то недостающая разница 0,125% от «стандартного» уровня ОП 33 179 гривен (41,47 грн.) уходит в пользу вышестоящего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Дважды Бриллиантового бонуса.

Здесь также действует правило минимальной гарантированной выплаты. Если продажи Персональной Группы Консультанта четвертого уровня составляют меньше 7500 ББ, ваш спонсор не может получить причитающиеся ему 41,47 гривни. (0,125% от 33 179 гривни ОП).
Недостающая сумма будет вычтена из вашего Дважды Бриллиантового бонуса.

0,0625%-й ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС

Размер Исполнительного бонуса также не ограничен. Бонус можно получать со всех ваших нижестоящих групп, начиная с шестого уровня и ниже; начисление бонуса останавливается на группах пятого уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Исполнительного бонуса. Это значит, что с одной и той же группы вы можете получать и Золотой, и Сапфировый, и Бриллиантовый, и Дважды Бриллиантовый, и Исполнительный бонусы.

Количество 22%-х групп: 12 в первом уровне.

Порядок начисления: Начиная с шестого уровня и далее; начисление бонуса останавливается на группах пятого уровня Консультанта, квалифицировавшегося на получение Исполнительного бонуса.

МГВ: Чтобы вы могли получить Исполнительный бонус полностью, продажи групп пятого уровня должны составлять 7500 ББ; если продажи этих групп меньше, то недостающая разница 0,0625% от «стандартного» уровня ОП 33 179 гривен (20,74 гривни) уходит в пользу вышестоящего Консультанта, квалифицировавшегося на получение Исполнительного бонуса.

Здесь также действует правило минимальной гарантированной выплаты. Если продажи Персональной Группы Консультанта пятого уровня составляют меньше 7500 ББ, ваш спонсор не может получить причитающиеся ему 20,74 гривни (0,0625% от 33 179 гривни). Недостающая сумма будет вычтена из вашего Исполнительного бонуса.

*Для получения любого из бонусов необходимо иметь 200 личных ББ.

Жить в удовольствие вместе с Орифлэйм может каждый: делитесь любимой продукцией с друзьями и знакомыми, знакомьтесь с новыми людьми и заводите друзей! Мы предлагаем уникальную возможность путешествовать вместе с компанией и заниматься личностным ростом с помощью наших тренингов, семинаров и международных конференций. Как успешный Лидер Орифлэйм вы будете вознаграждены квалификацией на конференции, которые проводятся в лучших отелях мира, и общением с Лидерами мирового масштаба!

Каждый год компания объявляет новые условия квалификации (и переквалификации) для участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях.

ЗОЛОТАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Золотые конференции Орифлэйм каждый год проходят в самых удивительных странах мира. Вот некоторые примеры: Тенерифе, Афины, Мальта, Рим, Париж, Стокгольм. В зависимости от вашего результата, вы можете квалифицироваться на 1 или 2 приглашения (второе для партнера, которого вы можете взять с собой совершенно бесплатно). Вам предстоит провести неделю в роскошном отеле, участвовать в бизнес-форуме Лидеров Орифлэйм, блистать на Гала-ужине и посетить главные достопримечательности места проведения конференции. Вы получите свою долю признания и чествования и зарядитесь энергией для новых побед!

БРИЛЛИАНТОВАЯ И ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИИ

Бриллиантовая и Исполнительная конференции – эксклюзивные мероприятия для самых успешных Лидеров Орифлэйм – с уровня Бриллиантового Директора и выше. Конференции проводятся в самых экзотических уголках планеты – Занзибар, Маврикий, Гонконг, Дубай, Бали, Рио-де-Жанейро. Мы обещаем вам незабываемые впечатления, отдых на уникальных курортах мира, увлекательные бизнес-конференции, блистательные Гала-ужины и многое другое!

УСЛОВИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Условия квалификации учитывают масштаб вашего бизнеса и рост званий. Для участия в каждой конференции требуется определенное количество 22%-х групп. Поскольку прирост количества групп учитывается за год – каждый каталожный период (максимум месяц), вы можете всегда сделать рывок, чтобы выполнить условия квалификации и поехать на конференцию. Это всегда возможно – так что никогда не сдавайтесь!

Условия разработаны таким образом, чтобы у вас всегда был шанс выполнить квалификацию. Золотая конференция – первый шаг вашего путешествия в удивительный мир конференций Орифлэйм. Так как Золотой Директор обычно имеет две и более 22%-х групп, каждый Лидер может вырастить минимум 34 группы в течение квалификационного периода (17 каталогов x 2 22%-е группы = 34 группы). Условия первой квалификации как правило легче повторных квалификаций, это также означает, что вы можете квалифицироваться первый раз на Золотую конференцию, не будучи Золотым Директором.

После первого участия на Золотой конференции, требования квалификации на следующую будут несколько выше. Обратите внимание, что с каждой новой выращенной группой вы не только увеличите свой доход и бонус, но и сможете получить скидку для приглашения с собой спутника на Золотую конференцию. Узнайте у спонсора критерии квалификации на конференции текущего года, а главное не забывайте: начать строить группы никогда не поздно!

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС ОРИФЛЭЙМ

МЕЖДУНАРОДНОЕ СПОНСИРОВАНИЕ

Возможности роста вашего бизнеса действительно безграничны!

Орифлэйм предлагает программу международного спонсирования во многих странах мира, что позволяет вам вести бизнес не только в своей стране, но и за ее пределами. Вы можете спонсировать Консультантов в любой стране, принимающей участие в этой программе.

Вы будете пользоваться всеми преимуществами получения званий и соответствующих бонусов со своих международных 22%-х групп наравне с такими же группами вашей структуры в родной стране, но только с задержкой в один каталог (компании необходимо время для того, чтобы свести данные о работе структур по всему миру).

Список стран-участниц международной программы спонсирования может меняться, поэтому за актуальной информацией обращайтесь в ближайший Сервисный Центр Орифлэйм.

Возможность путешествовать по миру и делиться вдохновляющими идеями с единомышленниками

ХЕЛИНА ЭХА

ГЛОБАЛЬНЫЙ ЛИДЕР ОРИФЛЭЙМ, ЭСТОНИЯ

«Каждая международная конференция Орифлэйм становится грандиозным мероприятием не только для ее участников, которые съезжаются со всего мира, но и для местных жителей города, где она проходит. Удовольствие от участия в конференциях невозможно описать словами – их надо увидеть и прочувствовать самому! Участие в конференциях – прекрасный способ повидать мир. Вы просто берете с собой свой паспорт – все остальное для вас организует компания, причем на самом высшем уровне. Вы можете побывать в странах, о которых никогда и не смели мечтать. Путешествия – только одна сторона конференций, а другая – это энергия, которой вы заряжаетесь, участвуя в них. Это также уникальный шанс встретиться и пообщаться с единомышленниками по Орифлэймсо всего мира! Ключевые ценности Орифлэйм – Единство, Дух и Страсть – вот то, что особенно остро ощущается на конференциях. Более того, вас ждет масштабное чествование – признание ваших достижений на международном уровне, после которого всегда возвращаешься домой с новыми идеями развития нашего бизнеса. Истинный Лидер Орифлэйм не должен пропускать ни одной конференции!»


BY ORIFLAME
Wellness
Natural Balance Shake
natural strawberry
nutritional snack
BY ORIFLAME
Wellness
SWEDISH NUTRITION AND HEALTH RESEARCH
Natural Balance Shake
natural chocolate flavour
nutritional snack
21
BY ORIFLA
Wellness
Natural Balance Shake
natural vanilla
nutritional snack

5


TAILS
ORIFLAME

УСТАВ ОРИФЛЭЙМ

Для каждого Консультанта важно прочитать и знать содержание Этического кодекса Орифлэйм и правил поведения, изложенных в Уставе, так как они составляют основу взаимоотношений компании и Консультанта Орифлэйм и являются неотъемлемой частью договора присоединения. Следование им обязательно для всех Консультантов Орифлэйм независимо от того, был ли Устав опубликован в корпоративных изданиях или доведен до сведения Консультантов любым другом способом. Компания Орифлэйм оставляет за собой право в любой момент по своему усмотрению прекратить регистрацию (терминировать регистрационный номер) Консультанта, предоставившего ложную личную информацию либо не соблюдающего правила Устава. Консультанты, утратившие регистрационный номер в Орифлэйм, лишаются всех своих прав и преимуществ, в том числе своей структуры.

Этический кодекс и Правила созданы для защиты прав Консультантов Орифлэйм и продиктованы высокими стандартами бизнес-этики, в соответствии с которыми Консультанты Орифлэйм обязаны руководствоваться в своей деятельности законами своей страны, помимо обязательств, изложенных в Уставе.

ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС ОРИФЛЭЙМ

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

1.1. Неукоснительно соблюдать все правила, отраженные в Уставе Орифлэйм и других изданиях компании. Следовать не только букве, но и духу Устава Орифлэйм.

1.2. Вступая в деловые отношения в качестве Консультанта Орифлэйм, руководствоваться главным принципом – относиться к окружающим так, как я хотел бы, чтобы они относились ко мне.

1.3. Представлять продукцию, бизнес-возможности, а также любую информацию об Орифлэйм своим клиентам и Консультантам честно и правдиво. Я буду давать лишь те обещания – в письменной и устной форме – относительно продукции и возможностей, которые приведены в официальных корпоративных изданиях Орифлэйм.

1.4. Обеспечить клиентам вежливый и оперативный сервис в части обслуживания заказов и рассмотрения претензий. В случае необходимости замены продукции я обязуюсь следовать процедуре, предусмотренной соответствующей инструкцией из официальных источников.

1.5. Исполнять все обязанности Консультанта Орифлэйм (а также спонсора и Директора), предписанные согласно достигнутому уровню и изложенные в официальных изданиях Орифлэйм.

1.6. Вести себя соответственно высочайшим этическим стандартам компании, подразумевающим честность, достоинство и ответственность.

1.7. Я ни при каких обстоятельствах не буду использовать сеть Орифлэйм для распространения любой другой продукции, кроме одобренной компанией. Обязуюсь строго придерживаться метода прямых продаж продукции потребителям, а значит не использовать розничные каналы дистрибьюции любого вида.

1.8. Соблюдать законы своей страны, а также всех стран, в которых будет функционировать моя международная сеть.

ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС ОРИФЛЭЙМ

1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

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

Б. «Личная страница Консультанта» разработана и поддерживается компанией Орифлэйм для использования Консультантами.

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

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

Д. «Персональная Группа» включает в себя всех Консультантов, привлеченных спонсором напрямую или через других Консультантов, за исключением 22%-х Консультантов в первой линии и их групп.

Е. Под словом «группа» подразумевается всю структура данного Консультанта, включая Консультантов 22%-го уровня и их ветви.

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

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

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

2. РЕГИСТРАЦИЯ

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

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

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

2.4. Регистрация может быть оформлена для физических лиц или партнеров в количестве 2 человек (например, супруги или родитель с ребенком). В последнем случае требуется назначить представителя, который будет действовать от имени инициатора регистрации, и установить рамки его полномочий. Партнеры отвечают по своим обязательствам перед Орифлэйм в полном объеме, и компания может востребовать все задолженности с одного или обоих партнеров в случае неуплаты.
Регистрация родителей с ребенком под одним номером-возможна только в случае передачи бизнеса по наследству, с согласия компании Орифлэйм.

2.5. Консультант Орифлэйм не может требовать от действующих или потенциальных Консультантов завышенной платы за тренинги и промоматериалы. Плата, взимаемая с Консультантов за материалы, продукцию или услуги, зависит только от прямых затрат на их производство.

2.6. Регистрация Консультанта в компании Орифлэйм заканчивается по истечении года с момента последнего заказа либо по истечении 4 каталожных периодов после он-лайн регистрации, если не было размещено ни одного заказа.

2.7. Регистрация продлевается по факту внесения ежегодной платы, которая автоматически вносится в ваш заказ по истечении годовой регистрации.

2.8. Супруг или супруга Консультанта Орифлэйм, также желающие стать Консультантами, могут быть зарегистрированы либо под тем же, что и супруг(-а), номером, либо под отдельным регистрационным номером, но в первой линии своего супруга(-и). Если супруг(-а) зарегистрирован с присвоением собственного номера, то в случае расторжения договора присоединившегося позже супруга полученные им единовременные выплаты за достижение званий будут вычитаться из единовременных выплат его жены или мужа, зарегистрированных в компании первыми.

2.9. Бывшие Консультанты или их супруги могут быть зарегистрированы в компании
вновь при соблюдении следующих условий:

а) прошло не менее 6 месяцев с момента расторжения предыдущего договора (за исключением случаев, оговоренных с компанией в особом порядке);
б) в повторном заявлении должна быть сделана пометка, что оно подается с соблюдением данного правила;
в) Консультант может подать заявление на повторную регистрацию без проставления отметки о своей предыдущей регистрации, если расторжение соглашения с компанией (терминация) произошло по причине неактивности (отсутствие балловых заказов) данного Консультанта на протяжении 12 месяцев подряд.

2.10. В случае нарушения корпоративных правил компания Орифлэйм оставляет за собой право приостановить действие регистрации Консультанта на срок до 12 месяцев пока ведется расследование нарушения.

3. МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ СТРУКТУР

3.1. Консультантам Орифлэйм запрещается перерегистрироваться под другого спонсора. Повторная регистрация может осуществляться только после аннулирования договора и с соблюдением правила 2.9.

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

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

3.4. Консультанты могут передать свой регистрационный номер только ближайшим родственникам – супругу(-е), родителям, детям, в том числе усыновленным, – при условии письменного заявления и с согласия компании Орифлэйм. Консультант, передавший свой номер другому лицу согласно данному правилу, может вновь зарегистрироваться в компании спустя 6 месяцев с момента передачи номера.

3.5. В случае смерти Консультанта его регистрационный номер по решению компании может быть передан ближайшим родственникам умершего (супругу(-е), родителям, детям, в том числе усыновленным) при подаче письменного заявления не позднее 3 месяцев со дня смерти. В противном случае регистрационный номер аннулируется, а выплаты, полагающиеся умершему, выплачиваются наследникам по закону или завещанию в порядке и сроки, установленные законодательством по предъявлении документов, удостоверяющих права наследника на получение таких выплат.

4. ОБЯЗАННОСТИ КОНСУЛЬТАНТА

4.1. Консультант не имеет права использовать Орифлэйм для продажи другой продукции, кроме официально одобренной компанией.

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

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

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

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

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

4.7. Консультант Орифлэйм должен соблюдать все законы, постановления и правила делового оборота, применимые к его взаимоотношениям с компанией Орифлэйм, включая положения налогового законодательства, регулирующие регистрацию Консультанта в качестве налогоплательщика, сдачу отчетности и уплату соответствующих налогов. Консультант Орифлэйм обязуется не предпри-

нимать действий, способных компрометировать его и компанию в глазах клиентов и общественности.

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

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

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

4.11. Если клиента не удовлетворяет качество продукции, Консультант Орифлэйм в течение гарантийного срока должен предоставить на выбор возможность возврата денег или замены продукта на равноценный.

4.12. Консультант Орифлэйм обязан прекратить демонстрацию продукции или презентацию по первому требованию потребителя и предпринять все шаги для сохранения конфиденциальности персональных данных, полученных от действующих или потенциальных клиентов. Во избежание вторжения в частную жизнь потребителей выбирайте удобное для них время и способы контакта: личный, по телефону или по электронной почте.

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

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

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

4.16. Консультант Орифлэйм не должен вести в социальных сетях медиаблоги, вводящие аудиторию в заблуждение относительно компании, продукции, сервиса и способных причинить вред репутации компании. Об особенностях поведения в социальных медиа читайте «10 золотых правил общения онлайн».

5. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРАВИЛА И ПРИНЦИПЫ

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

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

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

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

5.5. Логотипы, фирменное наименование и товарные знаки Орифлэйм являются собственностью компании «Орифлэйм Косметикс» и не должны использоваться Консультантами как в печатных материалах, так и онлайн без предварительного письменного согласия компании. Если такое согласие получено, товарный знак, логотип или фирменное наименование должны использоваться строго в рамках корпоративного стиля Орифлэйм.

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

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

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

5.9. Содержание официального сайта Орифлэйм, включая текст, графику, фотографии, дизайн и программное обеспечение, также защищено законодательством об авторском праве и не подлежит коммерческому использованию без предварительного письменного согласия компании.

5.10. Рассылка спама строжайше запрещена. Консультанты Орифлэйм могут ограничить количество проморассылок конечным потребителям до одного в неделю. Эти сообщения не могут быть отправлены от имени компании Орифлэйм, поэтому ответственность за их содержание целиком несет отправитель.

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

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

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

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

5.15. Орифлэйм обязуется возместить расходы на приобретение продукции Консультанту только при следующих условиях:
– возврат осуществлен в установленные компанией сроки;
– сумма возврата составляет уплаченную Консультантом стоимость товара после вычета всех скидок за вычетом расходов Орифлэйм на доставку возвращаемого товара;
– продукция, подлежащая возврату, включая рекламные печатные материалы, продукцию по распродаже и наборы по поддержке продаж, должна быть пригодна для дальнейшей продажи.

В контексте данного пункта договора, продукция, пригодная для дальнейшей продажи:

- не должна быть использована, вскрыта или испорчена;
- не должны быть с истекшим сроком годности.

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

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

6. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ДИРЕКТОРА ОРИФЛЭЙМ

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

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

а) рекрутировать и постоянно развивать свою Персональную Группу;
б) оказывать помощь и поддержку в мотивации своим Консультантам;
в) проводить тренинги и мотивационные встречи, ставить цели и контролировать их достижение;
г) обучать Консультантов лучшему ведению бизнеса;
д) обеспечивать своих Консультантов своевременной информацией относительно различных встреч, мероприятий, тренингов, новинок компании и т.п.;
е) участвовать во всех семинарах и других мероприятиях, организованных компанией Орифлэйм;
ж) соблюдать Этический кодекс и Правила компании Орифлэйм, подавать личный пример во всех делах;
з) посещать бизнес-встречи с Орифлэйм, проводимые менеджерами по продажам Орифлэйм.

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

6.3. Если супруг или супруга Директора является представителем какой-либо другой компании прямых продаж, такому супругу(-е) не разрешается принимать участие в деятельности Орифлэйм и вовлекать компанию Орифлэйм в сферу деятельности своей компании. Директора, чьи супруги работают в других компаниях прямых продаж, обязаны уведомить об этом Орифлэйм.

6.4. В случае смерти Директора его звание на усмотрение компании может быть унаследовано ближайшим родственником при условии выполнения им всех требований, изложенных в параграфе 6.1. Письменное заявление следует подавать не позднее 3 месяцев с момента смерти, в противном случае регистрационный номер Директора будет терминирован.

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

7. ПРОЦЕДУРА ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ ПРЕТЕНЗИЙ

Любые жалобы на нарушение данного Кодекса этики и Правил можно адресовать в региональное представительство компании Орифлэйм и/или непосредственно генеральному директору компании в регионе. Отдел претензий возглавляет генеральный директор регионального представительства Орифлэйм.

ПРИЛОЖЕНИЕ.
ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ КОНСУЛЬТАНТОВ В ИНТЕРНЕТЕ

1. ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ

Данный Устав призван определить правила поведения Консультантов Орифлэйм в Интернете, которое не нарушает авторских прав компании Орифлэйм и связанных с ними законов и существующих соглашений.

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Орифлэйм предлагает Консультантам опцию создания личных страниц, а также централизованных онлайн-инструментов продажи и продвижения продукции и бизнес-возможностей Орифлэйм в Интернете. Эти приложения сегодня являются единственными официально разрешенным цифровыми инструментами, позволяющими Консультантам предлагать и продавать продукцию потребителям, используя фотоматериалы и логотипы Орифлэйм, защищенные авторским правом.

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

Консультантам не разрешается создавать собственные интернет-магазины продукции или заниматься электронной коммерцией продукцией Орифлэйм любыми другими способами, кроме разработанных компанией и официально разрешенных специальных приложений.

3. ИМЯ ДОМЕНА

Консультанты не могут создавать домены, личные страницы в социальных медиа и картинки, в названии которых фигурирует слово oriflame. Чтобы не вводить потребителей в заблуждение относительно того, что они попали на официальную страницу/группу Орифлэйм, необходимо следовать правилам:

- в социальных сетях (Facebook, Vkontakte и т.д.) указывать в названии группы и картинках, что это персональная страница, например, «Команда Орифлэйм Анны» и личная фотография владельца;
- в названии групп социальных медиа запрещается использование названий регионов вместе с официальными корпоративными фотографиями, логотипами и т.д., например «Орифлэйм Украина».

4. ТРЕБОВАНИЯ К САЙТУ КОНСУЛЬТАНТА

Консультант, владеющий собственным сайтом, который хочет подчеркнуть свою связь с Орифлэйм, должен опубликовать на сайте информацию о том, что он:

а) независимый Консультант-продавец продукции Орифлэйм;

б) независимый Консультант Орифлэйм или

в) независимый Консультант по красоте Орифлэйм (названия должны соответствовать терминам, указанным в местном издании Плана Успеха для Лидеров). Эта информация должна быть четко указана на главной странице сайта, а также на остальных страницах сайта. Имя Консультанта и его контактные данные также должны присутствовать на сайте или на личной странице Консультанта в социальных сетях.

Правила данного раздела не распространяется на личные страницы, блоги и сайты, не имеющих отношения к деятельности Консультантов в Орифлэйм.

5. СОДЕРЖАНИЕ И ССЫЛКИ

Запрещается копировать материалы с официального сайта Орифлэйм и размещать их под собственным именем. Если материалы на личном сайте Консультанта связаны ссылками с содержанием страниц официального сайта Орифлэйм, то это должно быть четко указано.

6. ФОТО И КАРТИНКИ

Консультант Орифлэйм не может публиковать на личном сайте или в блоге обычные или анимированные фото- и другие материалы с официального сайта Орифлэйм. Все материалы защищены законодательством об авторском праве, и компания Орифлэйм обладает эксклюзивным правом их использования. Это право на Консультантов Орифлэйм не распространяется.

- Анимированные картинки, видео и т.д. могут быть использованы с помощью функции «Поделиться с друзьями», если она предусмотрена. Тогда ссылка на сайт-источник будет добавлена автоматически.

- Фото моделей и других людей могут быть использованы с помощью функции «Поделиться с друзьями», если она предусмотрена. Тогда ссылка на сайт-источник будет добавлена автоматически.

- Фото продукции Орифлэйм могут быть использованы как с помощью функции «Поделиться с друзьями», так и без нее, при условии обязательной ссылки на источник – достоверный и размещенный в зоне видимости (например, источник: www.oriflame.com, 2012).

Любые претензии и требования третьих лиц, которые могут быть получены компанией Орифлэйм в связи с нарушением правил использования перечисленных выше объектов, будут перенаправлены Консультанту.

7. ЛОГОТИП ОРИФЛЭЙМ

Логотип Орифлэйм может использоваться только в том формате, в котором он используется на официальной странице компании, и только в качестве верхнего или нижнего колонтитула страницы. Любое изменение логотипа, включая анимацию, запрещено.

ПРИЛОЖЕНИЕ.
ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ КОНСУЛЬТАНТОВ В ИНТЕРНЕТЕ

8. «ПОДЕЛИТЬСЯ С ДРУЗЬЯМИ» В СОЦСЕТЯХ

Орифлэйм поощряет присутствие Консультантов в блогах, социальных сетях и т.п. ресурсах. Консультанты могут публиковать свои отзывы и комментарии о продукции Орифлэйм в индивидуальной манере при условии соблюдения требований параграфа 1.3 в части достоверности информации о свойствах продукции. Компания рекомендует пользоваться функцией «Поделиться с друзьями» на официальной странице компании для корректного отображения информации и ссылок на источник.

9. ПОИСКОВЫЙ МАРКЕТИНГ

Консультанты могут самостоятельно заниматься контекстной рекламой и поисковым маркетингом, например, с помощью сервиса Google Adwords, при условии соблюдения изложенных в Уставе правил поведения в онлайн-среде.
В дополнение к этому:

- в рекламе должно быть отражено, что она была создана независимым Консультантом Орифлэйм;
- заголовок не должен вводить в заблуждение, что реклама официально размещена компанией Орифлэйм;
- запрещается использовать Орифлэйм в качестве ключевого слова.

Примите во внимание, что покупатель Adwords несет полную ответственность за посягательства на права любого владельца бренда.

ПРИЛОЖЕНИЕ.
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ
10 ЗОЛОТЫХ ПРАВИЛ ОБЩЕНИЯ В СЕТИ

1. ВСЕГДА ЧИТАЙТЕ ТЕКУЩЕЕ ОБСУЖДЕНИЕ.

Кто самый активный и авторитетный участник? Как меняется обсуждение со временем, если вообще меняется? Участвуйте в обсуждении только тех тем, которые вам понятны.

2. ВНЕСИТЕ СВОЙ ВКЛАД.

Убедитесь, что вы вносите свой вклад в обсуждение. Например, делитесь полезной информацией, идеями о продукции, сервисе и т.д. Позаботьтесь о том, чтобы ваше сообщение было адресовано правильной целевой аудитории, в противном случае оно может попасть в спам.

3. ОТВЕЧАЙТЕ.

Если вы следите за обсуждением темы, вы сможете найти удачный момент, чтобы вступить в дискуссию, имеющую отношение к Орифлэйм, и внести свой посильный вклад. Будьте позитивны, присоединяясь к обсуждениям.

4. СЛЕДУЙТЕ ПРИНЦИПАМ ПРОЗРАЧНОСТИ И ГОВОРИТЕ ПРАВДУ.

Любая умышленная недосказанность в онлайн-сообществе скоро становятся очевидной. Всегда называйте свое настоящее имя и будьте честны относительно вашей роли в Орифлэйм.

5. БУДЬТЕ ОСМОТРИТЕЛЬНЫ И АККУРАТНЫ.

Раскройте свою индивидуальность, будьте собой.

6. УВАЖАЙТЕ ДРУГИХ.

Помните, что Орифлэйм – глобальная компания, представители которой (сотрудники, Консультанты и потребители), разделяют ее ценности и традиции. Будьте собой, но уважайте чужую индивидуальность. Это подразумевает не только исключение экстремальных проявлений (расизм, секс, насилие, ненормативная лексика и т.д.), но также уважение к чужой частной жизни, осторожность в обсуждении таких личных провокационных тем, как, например, политика, религия и т.д.

7. СОХРАНЯЙТЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ.

Компания Орифлэйм всесторонне поддерживает интерес к своим мероприятиям, продукции и прочей информации, которая может быть полезна ее потребителям и партнерам. Однако при цитировании официальных материалов, ранее опубликованных на сайте Орифлэйм, ссылка на источник обязательна (например, «опубликовано на сайте www.oriflame.ru, 2012»). Запрещается публиковать конфиденциальные материалы компании до официальной публикации, например, о будущих запусках продукции или рекрутинговых кампаниях.

8. ИЗБЕГАЙТЕ СПОРОВ.

Если вы стали свидетелем дезинформации о компании в социальных медиа, вы имеете право не согласиться с этим и выразить свое мнение, высказывая уважение к оппонентам и оперируя фактами.

9. ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬ И ИСПРАВЛЕНИЕ ОШИБОК.

Если вы допустили ошибку, будьте смелыми признать ее и немедленно исправить.

10. НЕ ЗАБЫВАЙТЕ О СВОИХ НЕПОСРЕДСТВЕННЫХ ОБЯЗАННОСТЯХ.

Убедитесь, что ваше участие в блогах, микроблогах и социальных сетях не отвлекает вас от главного – ваших прямых обязанностей по отношению к вашему бизнесу и/или покупателям.

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

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

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

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

БАЛЛ БОНУСА (ББ) – условный цифровой показатель, который присваивается каждому продукту Орифлэйм. Баллы Бонуса представлены в прайс-листе каталога. В зависимости от набранных ББ, Консультант может принимать участие в акциях компании, получать ценные подарки и т.д.

БОНУСЫ – выплаты компании развивающимся Лидерам, кто выращивает все больше и больше 22%-х групп, которые продолжают развиваться и уже не приносят Лидеру объемной скидки. Чтобы претендовать на бонус Орифлэйм, вам необходимо поддерживать минимальный объем личных продаж в 200 ББ в каждом периоде действия каталога.

ДИРЕКТОР – Лидер Орифлэйм, начиная с уровня 22%.

ЕЖЕГОДНАЯ ПЛАТА – плата, автоматически начисляемая каждые 12 месяцев, она прибавляется к вашему очередному заказу, однако если вы делаете заказы в каждом каталоге Орифлэйм в течение года, то ваш договор с компанией будет автоматически продлен без начисления ежегодной платы.

КОНСУЛЬТАНТ – бизнес-партнер, подписавший договор о сотрудничестве с компанией Орифлэйм, внесший регистрационную плату и разместивший свой первый балловый заказ.

ЛИДЕР – Консультант Орифлэйм, начиная с уровня Менеджера, выполнивший определенные критерии Лестницы Успеха.

МЕЖДУНАРОДНОЕ СПОНСИРОВАНИЕ – возможность для Консультанта вести бизнес не только в своей стране, но и за ее пределами. Список стран-участниц международной программы спонсирования можно уточнить в Сервисных Центрах Орифлэйм.

МЕНЕДЖЕР – Консультант, достигший уровня от 12% до 22%.

МИНИМАЛЬНАЯ ГАРАНТИРОВАННАЯ ВЫПЛАТА – это способ обеспечить справедливое вознаграждение за усилия Консультанта. Это помогает избежать ситуаций, когда Лидер более высокого уровня (тот, кто не может поддерживать ОП своей ПГ на уровне 7500 ББ) получает прибыль от работы Консультантов на более глубоких уровнях.

НЕАКТИВНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ – Консультант, не разместивший ни одного баллового заказа в текущем периоде действия каталога.

НЕМЕДЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ – как Консультант вы получаете немедленную 22-процентную прибыль со всех своих продаж клиентам. Это разница между дистрибьюторской ценой и ценой в каталоге.

ОБЪЕМ ПРОДАЖ (ОП) – дистрибьюторская цена минус государственные налоги (НДС). От объема продаж считается объемная скидка Консультанта.

ОБЪЕМНАЯ СКИДКА (ОС) – скидка на продукцию Орифлэйм, которую получает Консультант в зависимости от объема продаж своей структуры. Таким образом, при приглашении в Орифлэйм новичков Консультант-спонсор получает ОС не только от своих объемов продаж, но и от продаж приглашенных в его структуру Консультантов.

ПЕРСОНАЛЬНАЯ ГРУППА (ПГ) – группа Консультантов, привлеченных в компанию непосредственно Консультантом-спонсором и теми, кто уже в его структуре.

РЕАКТИВАЦИЯ – процедура, при которой «спящий» Консультант размещает балловый заказ и переходит таким образом в категорию активных.

РЕГИСТРАЦИЯ В ОРИФЛЭЙМ – получение своего индивидуального регистрационного номера в Орифлэйм. Это дает возможность размещать заказы и приобретать продукцию у компании Орифлэйм по дистрибьюторской цене, а также регистрировать новых Консультантов.

РЕКРУТ – новый Консультант, сделавший первый балловый заказ.

СПОНСОР – Консультант Орифлэйм по отношению к другому Консультанту, который был зарегистрирован в его структуру. Функция спонсора – обучать и поддерживать своих Консультантов.

СРЕДНИЙ ЗАКАЗ – средняя сумма всех заказов за текущий период.

СТАРТЕР – новый Консультант компании Орифлэйм, еще не сделавший ни одного баллового заказа.

«СПЯЩИЙ» КОНСУЛЬТАНТ – Консультант, неактивный более 4 периодов подряд.

ORIFLAME
SWEDEN

www.oriflame.com