Succesplan

ORIFLAME
SWEDEN

Succes behalen met Oriflame

We gunnen je een lange en succesvolle reis met Oriflame. Daarom is het belangrijk dat je weet wat het inhoudt om Brand Partner te zijn, zodat je een succesvolle carrière tegemoet kunt gaan.

Jouw Oriflame reis is onderverdeeld in drie fases: Brand Partner, Manager en Leader. Tijdens je reis ontwikkel je de vaardigheden waarmee je kunt uitblinken in je huidige niveau en door kunt groeien naar het volgende. Deze vaardigheden versterken elkaar en helpen jou een mooie, langdurige carrière op te bouwen. De drie belangrijkste vaardigheden zijn producten adviseren, je team uitbreiden en de mensen uit je team begeleiden.

Producten aanbevelen
Als Brand Partner is je voornaamste doel om de producten zowel online als offline te gebruiken en verkopen, en de zakelijke kansen van Oriflame te delen. Als je succesvol wil zijn, is het essentieel dat je online actief bent.

Je team opbouwen
Als Manager is het vooral belangrijk om te blijven doen wat je al doet, maar dit uit te breiden. Dit betekent dat je met een grote groep mensen producten blijft verkopen, en actief nieuwe Brand Partners uitnodigt om bij je team te komen.

Mentorschap
Als Leader is je voornaamste doel om de best practices die je tot dit punt hebben gebracht, toe te blijven passen. Op dit punt is het belangrijk om de mensen uit je team goed te begeleiden, zodat zij ook Leader worden. Zo weet je zeker dat je op de lange termijn succes blijft hebben.

Open je eigen webwinkel en verdien tot wel

30%

op je sales

Nodig anderen uit en verdien geld met de sales van je team

Help anderen groeien en ontvang 3% extra op de sales van hun teams

Ontwikkel je vaardigheden met ons e-learningplatform en onze trainingen

Ontvang tot wel

30%

korting op je persoonlijke bestellingen

Ontvang cash awards als erkenning voor je prestaties

Introductie-programma en starterskit

Professionele tools en apps

Socialmedia-materialen om je op weg te helpen

Ben je gek op beauty?

Heb je een passie voor beauty en huidverzorging? Geniet je van gezond leven, zodat je van binnen én van buiten kunt stralen? Dan heb je de juiste plek gevonden!

Wanneer je je inschrijft bij Oriflame, krijg je de kans om hoogwaardige producten te gebruiken en adviseren, en geld te verdienen op een manier die bij jou past. Je kiest zelf tot hoe ver je wil groeien, en wij helpen je bij elke stap.

Word vandaag nog Oriflame Brand Partner!

Oriflame producten adviseren is makkelijk en leuk! Je hoeft geen expert te zijn op het gebied van beauty of gezondheid om onze producten te promoten en daar geld mee te verdienen. Als jij jezelf wil ontwikkelen en meer wil leren over beauty, helpen we je graag met onze trainingen.

Adviseren binnen je vriendenkring
Als je gek bent op onze producten, adviseer ze dan! Als Brand Partner kun je online een Personal Beauty Store openen. Als onderdeel van je lidmaatschap zorgt Oriflame voor de betaling, levering en klantzorg - jij hoeft alleen maar onze producten te adviseren en daar geld mee te verdienen. Hoe meer je deelt, hoe meer VIP Customers je hebt, en hoe meer je verdient!

De producten demonstreren
Als je geïnteresseerd bent in beauty, kun je Brand Partner worden. Als Brand Partner heb je toegang tot onze trainingen, waarmee je je kennis over beauty kunt vergroten. Je kunt huidverzorgingsworkshops geven en je sales boosten door onze producten te demonstreren. Met huidverzorgings- of Wellnessworkshops kun je je sales verhogen en een loyale klantenkring opbouwen.

Geld verdienen en besparen met Oriflame

Als Brand Partner ontvang je 20% korting wanneer je producten voor jezelf of je gezin koopt, zolang je lidmaatschap en verlengingskosten betaalt. Je kunt ook gebruikmaken van onze zakelijke kansen door de producten te verkopen, andere mensen te vragen om producten te verkopen en zo je eigen team op te bouwen.

Wanneer je net begint, kun je het beste geld verdienen door te verkopen aan klanten. Daarom ontvangen Brand Partners 20-30% korting op alles wat ze verkopen aan klanten, op hun eigen aankopen en op de aankopen van VIP Customers. Dit wordt het persoonlijk oplopend voordeel genoemd. Dit persoonlijk oplopend voordeel bestaat uit de persoonlijke oplopende korting en de VIP Customer Bonus. Alle Brand Partners die zich inschrijven bij Oriflame hebben direct recht op 20% korting.

Personal Bonus Points (PBP)
Elke bestelling die jij of een van je VIP Customers plaatst, wordt opgeteld bij je Personal Bonus Points (PBP). Bonus Points (BP's) worden op basis van de prijs toegekend aan individuele items (zie de Woordenlijst voor meer informatie). Je PBP staat voor het totale aantal BP's dat je hebt gekregen met je eigen aankopen als Brand Partner en met de aankopen van je VIP Customers.

PBP	Persoonlijk oplopend voordeel
0-99,5 PBP	20%
100-249,5 PBP	25%
250 PBP en hoger	30%

Persoonlijke oplopende korting
De persoonlijke oplopende korting bestaat uit een gegarandeerde directe korting en een loyaliteitskorting. Geregistreerde Brand Partners hebben recht op een gegarandeerde directe korting van 20% op persoonlijke bestellingen. Daarbovenop kun je nog 5% tot 10% extra korting krijgen, afhankelijk van de totale PBP. De aanvullende loyaliteitskorting kan gebruikt worden voor bestellingen in de volgende brochures.

Zo werkt het:
- Aan het eind van de brochure wordt het totale persoonlijke oplopende kortingsniveau van 20-30% berekend op basis van de PBP die je hebt behaald.
- In de huidige brochure heb je 20% directe korting gekregen op persoonlijke aankopen.
- De extra 5% tot 10% is een potentiële loyaliteitskorting, die wordt berekend als het verschil tussen het behaalde persoonlijke oplopende kortingsniveau (20%, 25% of 30%) en de directe korting van 20%.
- De potentiële loyaliteitskorting kan in de volgende brochures gebruikt worden wanneer je bestellingen plaatst. Je loyaliteitskorting kan niet meer dan 50% van je persoonlijke bestelling bedragen.
- Je kunt gedurende de volgende 17 brochures gebruikmaken van je loyaliteitskorting.

Voorbeeld: persoonlijke oplopende korting

Je hebt voor €300,- aan bestellingen geplaatst in één brochure. Je PBP is 260,5 (zie de Woordenlijst voor de BP berekening). Naast je 20% directe korting krijg je nog 10% extra loyaliteitskorting. Dit betekent dat je in de komende 17 brochures voor €30,- korting krijgt om te spenderen, bovenop de reguliere 20% korting.

PBP	Directe korting	Loyaliteitskorting	Totale persoonlijke oplopende korting
0-99,5 PBP	20%	0%	20%
100-249,5 PBP	20%	5%	25%
250 PBP en hoger	20%	10%	30%

VIP Customer Bonus
Als onderdeel van je persoonlijk oplopend voordeel ontvang je ook een VIP Customer Bonus op alle bestellingen van je VIP Customers. Afhankelijk van je PBP's is de bonus 20% tot 30% van de bestelwaarde.

Hoe werkt het?
Aan het eind van iedere brochure wordt je VIP Customer Bonus berekend op basis van de totale bestelwaarde van je VIP Customers, exclusief btw. Hoe meer VIP Customers je online hebt en hoe meer ze kopen, hoe hoger het percentage dat jij ontvangt. De VIP Customer Bonus wordt uitbetaald aan het begin van de volgende brochure als onderdeel van de bonussen in het kader van het Succesplan.

PBP	VIP Customer Bonus
0-99,5 PBP	20%
100-249,5 PBP	25%
250 PBP en hoger	30%

Voorbeeld: VIP Customer Bonus

Je bent erg actief geweest op social media en hebt 5 VIP Customers geworven. Ze hebben zich ingeschreven en allemaal huidverzorgingsproducten gekocht ter waarde van €80,-. Hun totale bestelwaarde is €400,-.

Je totale VIP Customer Bonus voor die brochure is €99,17 (€400 - 21% btw * 30%).

De zakelijke kansen delen

Zou jij wel een succesvolle Leader willen worden met Oriflame? Je ontwikkeling bestaat dan uit de drie fases van de Oriflame reis, die hieronder staan beschreven:

Brand Partner:
Je wordt Oriflame Brand Partner door je in te schrijven. Als je lidmaatschapskosten en de jaarlijkse verlengingskosten betaalt, heb je recht op alle voordelen voor Brand Partners. De voornaamste focus voor een Brand Partner moet zijn om producten te verkopen en anderen uit te nodigen om te verkopen.
Als Brand Partner krijg je steeds meer zelfvertrouwen door je successen te herhalen. Brand Partners kunnen ook producten voor zichzelf en hun gezin bestellen met minimaal 20% korting.

Manager:
De volgende fase in je Oriflame reis is Manager. Als Manager is het vooral belangrijk om je downline te helpen om succesvolle Brand Partners te worden, door producten te verkopen en anderen uit te nodigen om te verkopen. Managers geven het goede voorbeeld door te verkopen en werven. Hoe groter het team wordt, hoe meer tijd diegene besteedt aan de ontwikkeling van de Brand Partners in zijn/haar netwerk.

Leader:
De volgende stap is Leader worden, met extra aandacht voor het ontwikkelen van je downline om hen te helpen Manager of ook Leader te worden. Het is echter nog steeds belangrijk om het goede voorbeeld te geven en de rol van Manager te blijven vervullen door te verkopen, werven en door mensen te helpen het niveau van Manager te behalen. Dit noemen we duplicatie. The sky is the limit!

Deze tabel geeft een indicatie van hoe je Oriflame reis eruit kan zien:

	Brand Partners	Managers	Leaders
Verkopen	Leren	Leren en opleiden	Leren en blijven doen
Werven	Leren	Leren en opleiden	Leren en blijven doen
Teams opbouwen	-	Leren	Leren en blijven doen
Begeleiden	-	-	Leren en opleiden

Unilevel Bonus (UB)
Als erkenning voor het delen van de zakelijke kansen door anderen uit te nodigen om te verkopen, heb je op basis van de sales van je netwerk recht op de Unilevel Bonus. Deze bonus kan al vanaf je eerste werving worden uitbetaald! Hoe groter je team wordt en hoe meer er verkocht wordt, hoe hoger je Unilevel Bonus zal zijn. Naarmate je hogere titels bereikt, ontvang je een steeds hoger percentage Unilevel Bonus over een steeds groter aantal niveaus.

De grootte van je groep wordt gedefinieerd door alle Brand Partners in je downline, namelijk jezelf en iedereen die onder je staat op alle niveaus onder het jouwe.

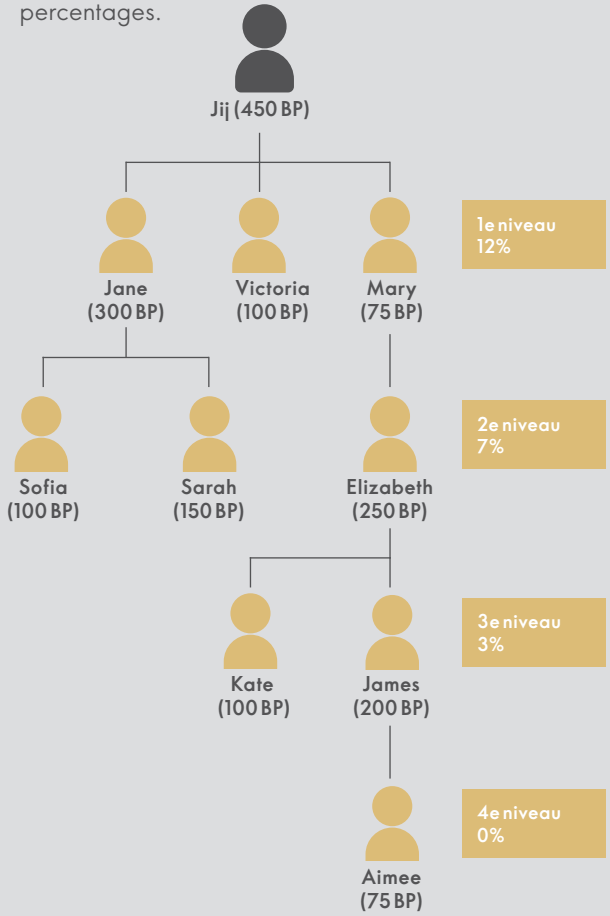
De Unilevel Bonus is gebaseerd op het Business Value (BV) van de vijf niveaus onder jou in je downline. Zie de Woordenlijst voor de BV berekening. Een niveau is de plek die een Brand Partner heeft in relatie tot een andere Brand Partner.

Voorbeeld: Unilevel Bonus voor Sapphire Directors en hoger

Niveau	Unilevel Bonus percentages
1e niveau	12%
2e niveau	9%
3e niveau	5%
4e niveau	4%
5e niveau	1%

Voorbeeld: Unilevel Bonus

Je hebt drie Brand Partners ingeschreven.
Ze hebben allemaal hun eigen Personal Beauty Store geopend en vrienden als Brand Partners ingeschreven.
In dit voorbeeld heb je drie Bonus Qualified Legs en in totaal 1800 Downline Bonus Points (DBP), waarmee je de titel Team Manager bereikt.
Je krijgt een Unilevel Bonus over de Brand Partners tot en met drie niveaus onder jou. Je totale Unilevel Bonus is €67,33 (raadpleeg onze e-learnings over het berekenen van je verdiensten). Zie de tabel onder "Kwalificatievereisten" om meer te leren over de percentages.



Je team begeleiden

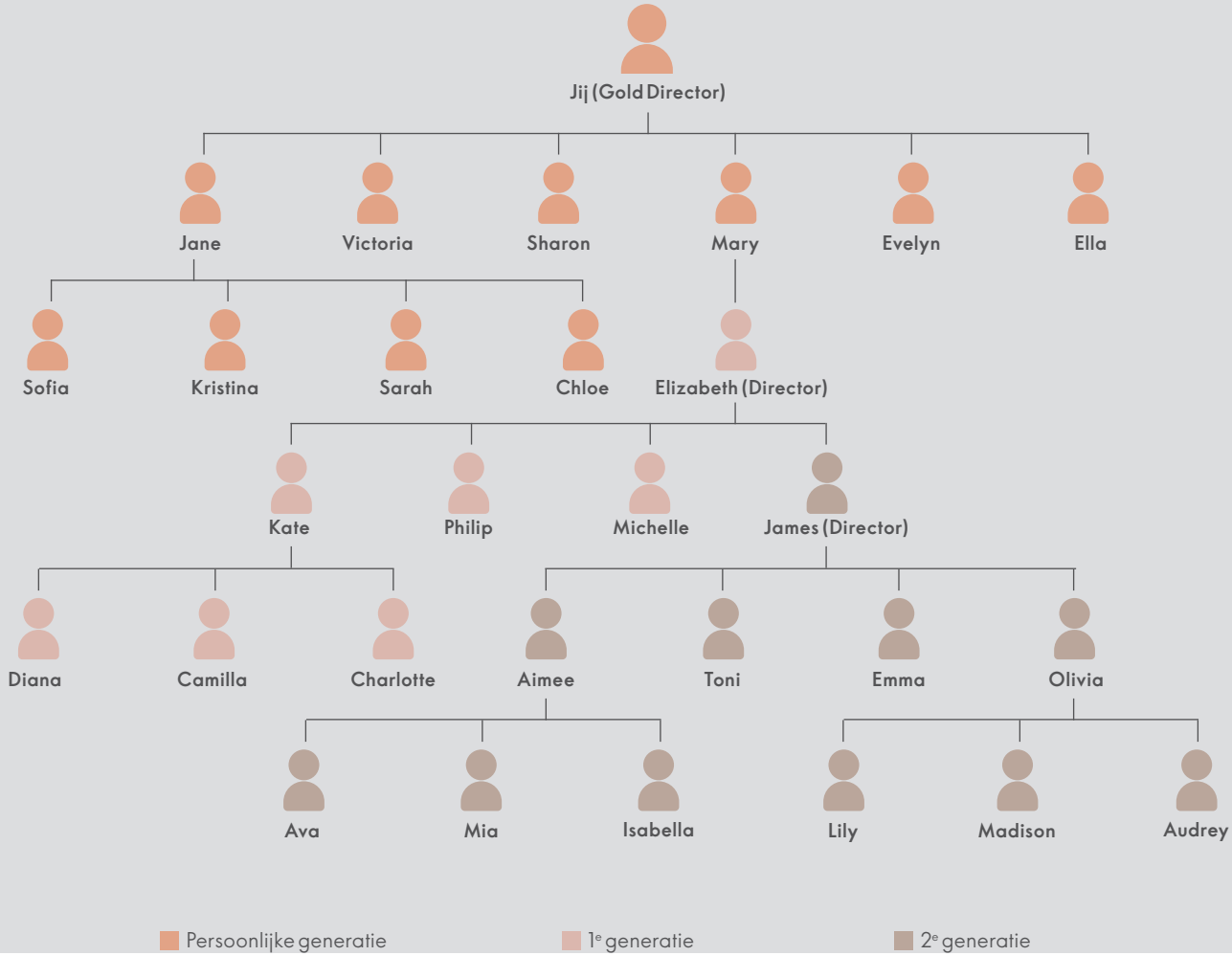
Zoals je eerder al hebt gelezen, zou de focus van een Leader vooral moeten liggen op Managers en nieuwe Leaders ontwikkelen. Daarom is een goede begeleiding de sleutel naar een duurzame Oriflame business. Als erkenning voor het ontwikkelen van je team en het opleiden van Managers en Leaders ontvang je een generatiebonus.

Generatiebonus
De groei van een team brengt verschillende bonussen met zich mee. Wanneer je de titel Director bereikt, heb je naast al je andere verdiensten ook recht op een generatiebonus. Wanneer je de titel Director of hoger behoudt, ontvang je 1% extra bonus over je persoonlijke generatie. Als Gold Director of hoger verdien je een generatiebonus over de Directorgeneraties onder je.

Hoe hoger je titel, des te meer generaties waar je bonussen over ontvangt. Je kunt een generatiebonus verdienen over tot wel 5 generaties onder je, wat betekent dat je geld kunt verdienen van de omzet van honderden mensen. De generatiebonus ontvang je naast de Unilevel Bonus - deze overlappen elkaar in veel gevallen.

Voorbeeld - Je begeleiding:

Door te blijven verkopen en anderen uit te nodigen om te verkopen, geef je je downline het goede voorbeeld. Je kunt het allebei inmiddels als de beste, zodanig dat je je downline hier ook goed in begeleidt. Hierdoor is je team nog meer gegroeid, met meer Directors. Je verdient nu 1% extra over je hele persoonlijke generatie en 3% extra over de generatie van Elizabeth - je eerstelijns generatie. Je doel is nu om de titel Sapphire Director te bereiken. Zodra dat je lukt, heb je recht op 3% extra over de hele generatie van James, je tweedelijns generatie (volg onze e-learningmodules om meer te weten te komen over hoe je je verdiensten kunt berekenen). Wil je meer leren over de generatiebonuspercentages, raadpleeg dan de tabel op de pagina "Kwalificatievereisten".



Kwalificaties en erkenningen

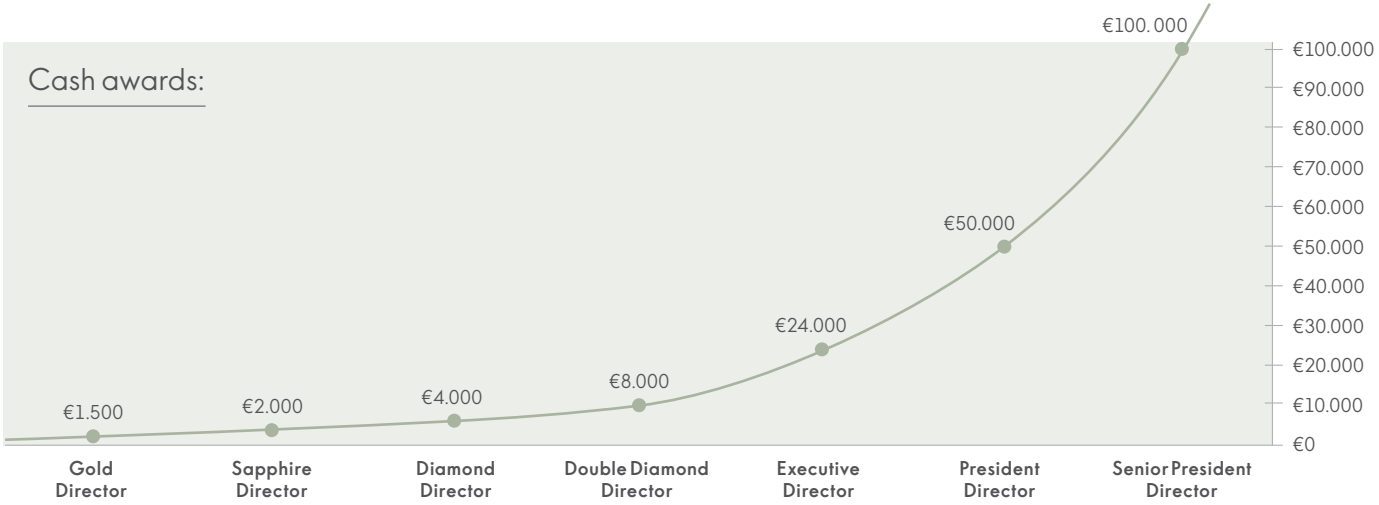
Oriflame heeft een systeem ontwikkeld dat het makkelijker maakt om de titels te begrijpen en leren. Het systeem bevordert stabiliteit in je team en succes.

Paid-As Title
Wat je verdient, wordt bepaald door je Paid-As Title. Dit is gebaseerd op je prestaties in de huidige brochure, en kan daarom elke brochure variëren. Je Paid-As Title is de titel die je hebt aan het eind van de brochure. Deze titel is privé en wordt niet gedeeld met andere mensen - alleen jij en je upline kunnen je titel zien.

Career Title
Je Career Title verandert niet vaak en wordt gebruikt voor erkenningen en de generatiebonus. Dit is de titel die je deelt met je team. Wanneer je voor het eerst een nieuwe Career Title behaalt, wordt deze titel met terugwerkende kracht effectief vanaf de eerste dag van de brochure waarin de titel behaald is.

Je titel behouden
Aan het begin van je reis, wanneer een titel tussen Brand Partner en Senior Team Manager hebt, kan je titel veranderen per brochure, maar je Career Title blijft altijd hetzelfde. Zodra je een hogere titel behaalt dan Senior Team Manager, moet je minstens 4 van elke 9 brochures op hetzelfde niveau blijven presteren om je Career Title te behouden, anders wordt je niveau verlaagd tot je je titel opnieuw hebt behaald. Je kunt je Career Title opnieuw verdienen door 4 uit de 9 brochures de Paid-As Title te behalen die past bij je gewenste Career Title.

Cash award
Je ontvangt een cash award wanneer je een nieuwe Gold Director titel of hogere Career Title behaalt in de Leader-structuur. De cash award is een eenmalige bonus, verdeeld in twee betalingen. De eerste betaling wordt gedaan wanneer je voor de eerste keer de nieuwe titel bereikt, en de tweede wanneer je je tijdens de eerste herkwalificatieperiode opnieuw kwalificeert voor dezelfde (of een hogere) Career Title. Als je een hogere Leader titel behaalt terwijl je nog verdient voor een lagere titel, kun je beide cash awards krijgen.



Voorbeeld - Je titel:

In brochure 16 was je titel Director. In brochure 17 behaalde je voor het eerst de titel Gold Director. Om je Career Title van Gold Director te kunnen behouden, moet je Paid-As Title minstens 4 van de 9 volgende brochures passen bij de titel Gold Director.

In dit voorbeeld past je Paid-As Title 4 van de 9 brochures bij de Career Title van Gold Director.
Dit betekent dat je de Career Title Gold Director behoudt met ingang van brochure 9.

Brochure	16	17	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Paid-As Title	Director	Gold Director (1e keer)	Director	Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Director	Director	Gold Director	Director	Director
Career Title	Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director	Gold Director

6 feiten over Oriflame titels

1. Wanneer je je voor het eerst kwalificeert voor een nieuwe Career Title, gaat die titel met terugwerkende kracht in vanaf de eerste dag van de brochure waarin de titel is behaald.

2. Als die titel Senior Team Manager of lager is, behoud je die Career Title zolang je actief bent met Oriflame, zonder dat je je opnieuw hoeft te kwalificeren. Je Paid-As Title kan wel per brochure variëren, afhankelijk van je prestaties.

3. De titel Director of hoger behoudt diezelfde Career Title gedurende 9 brochures (inclusief de brochure waarin je gepromoot bent). In deze periode moet je 4 van de 9 brochures de Paid-As Title behaald hebben, wat neerkomt op de huidige brochure en de 8 voorafgaande brochures. Dit is een continu proces, telkens uitgaande van 9 brochures.

4. Als een Director of hoger zich niet herkwalificeert voor zijn/haar Career Title doordat diegene niet minstens 4 van de 9 brochures dezelfde Paid-As Title heeft, wordt zijn/haar Career Title de hoogste Career Title waarvoor diegene zich minstens 4 van de 9 brochures heeft gekwalificeerd, maar niet lager dan Senior Team Manager.

5. Brand Partners die ooit de Career Title van Director of hoger hebben behaald en daarna die Career Title zijn kwijtgeraakt, moeten minstens 4 van de 9 brochures als die titel zijn betaald voordat ze die Career Title nog een keer kunnen behalen. In deze periode krijgen ze nog steeds betaald naar de titel waarvoor ze zich kwalificeren, wat betekent dat hun Paid-As Title hoger kan zijn dan hun Career Title.

6. Dit betekent dat je meer dan één titel per keer opnieuw kunt behalen of kunt verliezen, afhankelijk van de hoogste Paid-As Title die je 4 van de 9 voorgaande brochures hebt behaald.

Volg onze e-learnings voor meer informatie over hoe je je kunt kwalificeren voor titels.

Je titel wordt bepaald door deze factoren:

Personal Bonus Point (PBP):
Het totale aantal BP van je persoonlijke aankopen als Brand Partner van en je VIP Customers.

Bonus Qualified Leg:
Dit is een Leg met minstens één Bonus Qualified Brand Partner (100 PBP of hoger). Dit kan oneindig ver worden teruggerekend.

Title Qualified Leg:
Een Title Qualified Leg (bijvoorbeeld Director Qualified Leg) is een Leg met minstens één bijpassende Paid-As Title. Dit kan oneindig ver worden teruggerekend.

Downline Bonus Points (DBP):
De DBP is het totale aantal PBP behaald door alle Brand Partners in de downline van een Brand Partner. Je DBP is een manier om de omvang van je hele netwerk te meten.

Structuurvereisten:
Er zijn twee soorten structuurvereisten om een goede business op te bouwen: Bonus Qualified Legs en Title Qualified Legs.

Strongest BP Rule:
Maximaal 50% van de vereiste DBP voor een titel mag van je eigen PBP of van één individuele Leg komen. Met deze regel kun je een sterke organisatie opbouwen met hoge sales in alle Legs.

Nieuwe Director+ generatie (NDG):
Als Leader moet je minstens één keer per 17 brochures iemand voor het eerst promoten tot Director. Dit is een vereiste vanaf de titel van Executive Director. Alleen nieuwe eerste-generatieteamleden moeten dit niveau behalen. Er is geen nieuwe Director Leg nodig om te kunnen promoten. De NDG stimuleert de ontwikkeling van je team voor langdurig succes in je carrière en de carrières van je downlines.
Lees de volledige beschrijving in de Woordenlijst.

Kwalificatievereisten per brochure

In de tabellen hieronder kun je zien aan welke verschillende vereisten je moet voldoen om bepaalde titels, de Unilevel Bonus en de generatiebonus te behalen.

Titels:

	Titels	Personal Bonus Points (PBP)	Bonus Qualified Leg	Downline Bonus Points (DBP)	Strongest BP Rule	Title Qualified Legs	Nieuwe Director (elke 17 brochures)
Leaders	Senior President Director	400	8	700.000	350.000	5 Director+ en 3 Sapphire Director+	1
	President Director	400	8	320.000	160.000	6 Director+ en 2 Sapphire Director+	1
	Executive Director	400	8	160.000	80.000	7 Director+ en 1 Sapphire Director+	1
	Double Diamond Director	400	6	80.000	40.000	6 Director+	–
	Diamond Director	400	4	40.000	20.000	4 Director+	–
	Sapphire Director	400	4	22.000	11.000	2 Director+	–
	Gold Director	400	4	12.500	6.250	1 Brand Partner Platinum+ en 1 Director+	–
Managers	Director	400	4	7.000	3.500	2 Brand Partner Platinum+	–
	Senior Team manager	300	4	3.500	–	1 Brand Partner Silver+ en 1 Brand Partner Platinum+	–
	Team Manager	250	3	1.800	–	2 Brand Partner Silver+	–
Brand Partners	Brand Partner Platinum	200	-	1.000	–	–	–
	Brand Partner Gold	150	-	500	–	–	–
	Brand Partner Silver	125	-	300	–	–	–
	Brand Partner Bronze	100	-	200	–	–	–
	Brand Partner	–	–	–	–	–	–

Unilevel bonus:

	Titels	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Leaders	Senior President Director	12%	9%	5%	4%	1%
	President Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Executive Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Double Diamond Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Diamond Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Sapphire Director	12%	9%	5%	4%	1%
	Gold Director	12%	9%	5%	3%	-
Managers	Director	12%	9%	5%	2%	-
	Senior Team manager	12%	8%	4%	-	-
	Team Manager	12%	7%	3%	-	-
Brand Partners	Brand Partner Platinum	11%	6%	-	-	-
	Brand Partner Gold	10%	5%	-	-	-
	Brand Partner Silver	9%	-	-	-	-
	Brand Partner Bronze	8%	-	-	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-	-

Generatiebonus:

	Titels	Persoonlijke generatie	Director+ generatie 1	Director+ generatie 2	Director+ generatie 3	Director+ generatie 4	Director+ generatie 5
Leaders	Senior President Director	1%	3%	3%	3%	3%	3%
	President Director	1%	3%	3%	3%	3%	3%
	Executive Director	1%	3%	3%	3%	3%	3%
	Double Diamond Director	1%	3%	3%	3%	3%	-
	Diamond Director	1%	3%	3%	3%	-	-
	Sapphire Director	1%	3%	3%	-	-	-
	Gold Director	1%	3%	-	-	-	-
Managers	Director	1%	-	-	-	-	-
	Senior Team manager	-	-	-	-	-	-
	Team Manager	-	-	-	-	-	-
Brand Partners	Brand Partner Platinum	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Gold	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Silver	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner Bronze	-	-	-	-	-	-
	Brand Partner	-	-	-	-	-	-

Woordenlijst

Brand Partner
Iemand - bijvoorbeeld een Brand Partner, Manager, Director of Leader - die zich heeft ingeschreven bij Oriflame en inschrijfkosten heeft betaald om gebruik te maken van de zakelijke kansen en de gegarandeerde kortingen.

Bonus Points (BP)
BP's worden toegekend aan elk individueel product op basis van de brochureprijs. Duurderde producten en sets hebben meer BP's. BP's worden gebruikt om je voortgang te definiëren, bijvoorbeeld bij de kwalificatie voor titels, je niveau van activiteit, enzovoorts. De BP is een manier om te garanderen dat het plan voor iedereen dezelfde kansen biedt, en om je te beschermen tegen schommelingen in de markt. Je BP's worden berekend door je BV (Business Value) te vermenigvuldigen met het BV/BP-ratio. Je BV/BP-ratio kan opnieuw gedefinieerd worden afhankelijk van marktomstandigheden. De meest recente waarde kun je op de website van Oriflame vinden, op Mijn Pagina's onder Mijn Business. Voor accessoires geldt dat het aantal BP's gehalveerd wordt.

Bonus Qualified Brand Partner
Een Bonus Qualified Brand Partner is een Brand Partner die 100 PBP in een brochure heeft verzameld. Dit hoeven geen persoonlijke bestellingen te zijn, wat betekent dat een Brand Partner ook Bonus Qualified kan zijn als hij/zij geen bestellingen heeft geplaatst en de 100 PBP volledig van de bestellingen van haar VIP Customers komen.

Bonus Qualified Leg
Een Bonus Qualified Leg is een Leg met minstens één Bonus-Qualified Brand Partner (100 PBP of hoger) - dit kan oneindig ver teruggerekend worden.

Brochure
Dit is de periode van een brochure (momenteel 17 per jaar).

Brochureprijs
De aanbevolen productprijzen zoals ze in een geldige geprinte en/of online brochure staan op het moment dat een bestelling geplaatst wordt.

Business Value (BV)
BV is een monetaire waarde van producten en de basis van al je verdiensten. De hoogte van je bonussen zal worden berekend als een percentage van je totale BV. Je BV wordt berekend als de brochureprijs min de maximale persoonlijke oplopende korting van 30% en btw. Voor accessoires geldt dat het aantal BV's gehalveerd wordt.

Career Title
De Career Title wordt gebruikt voor erkenningen en bonussen. Dit is de titel die je deelt met je team. Wanneer je voor het eerst een nieuwe Career Title behaalt, geldt deze de hele brochure waarin de titel behaald werd.

Downline
Alle Brand Partners in je netwerk.

Downline Bonus Points (DBP)
Je DBP is het totale aantal PBP verzameld door alle Brand Partners in de downline van een Brand Partner. Je DBP is de PBP van jezelf en iedereen onder je, in je hele downline. Je DBP is een manier om de omvang van je netwerk te meten.

Generatie
Een generatie is een groep in de downline van een Brand Partner, beginnend met een Brand Partner in zijn/haar downline met de Career Title Director of hoger en inclusief iedereen onder hem/haar, eindigend met (en exclusief) de volgende met de Career Title Director of hoger.

Leg
Een onderdeel van je netwerk dat wordt gedefinieerd door je directe werving en alle Brand Partners onder hem/haar. Brand Partners kunnen niet meer Legs hebben dan hun eerstelijns Brand Partners.

Nieuwe Director+ generatie (NDG):
Als Leader moet je minstens één keer per 17 brochures iemand voor het eerst promoten tot Director. Deze vereiste begint bij de titel van Executive Director. Alleen nieuwe eerste-generatieteamleden moeten dit niveau bereiken.

Er is geen nieuwe Director Leg voor nodig om te kunnen promoten. De NDG stimuleert de ontwikkeling van je team voor langdurig succes, voor jou en je downline.

Paid-As Title
Bepaalt wat je verdient en is gebaseerd op je prestaties in de huidige brochure. Daarom kan deze titel variëren per brochure. Aan het eind van elke brochure wordt je Paid-As Title de titel die je op dat moment hebt.

Personal Beauty Store (PBS)
Is de unieke online marketingtool beschikbaar voor alle Brand Partners. Door je unieke PBS-link te delen, kun je nieuwe VIP Customers uitnodigen en zo je inkomsten verhogen, en kun je de zakelijke kansen van Oriflame delen.

Personal Bonus Points (PBP)
Je PBP is de totale hoeveelheid BP verzameld door een Brand Partner en al haar VIP Customers in één brochure.

Strongest BP Rule
Hooguit 50% van de vereiste DBP voor een bepaalde titel mag van je eigen PBP of van één individuele Leg komen. Met deze regel kun je een gezonde organisatie opbouwen met op alle niveaus goede verkoopcijfers.

Structuurvereisten
Er zijn twee soorten structuurvereisten om een goede business te kunnen bouwen: Bonus Qualified Legs en Title Qualified Legs.

Title Qualified Leg
Een Title Qualified Leg (bijvoorbeeld een Director Qualified Leg) is een Leg met minstens één bijpassende Paid-As Title. Dit kan eindeloos ver worden teruggerekend.

VIP Customer
Iemand die zich inschrijft zonder inschrijfkosten te betalen, met het doel om online Oriflame producten te bestellen.

Beleid:
Ethische code en Gedragsregels

Het is belangrijk dat u de Ethische Code (de "Code") en Gedragsregels (de "Regels") van Oriflame leest, omdat ze integraal deel uitmaken van de voorwaarden van het inschrijfformulier. Alle Oriflame Brand Partners moeten handelen in overeenstemming met de Code en de Regels, en met alle wijzigingen hierin die in de nieuwsbrief of op andere wijze zijn gecommuniceerd aan de Oriflame Brand Partner.

Oriflame behoudt zich het recht voor om op enig moment en met onmiddellijke ingang het lidmaatschap van een Oriflame Brand Partner te beëindigen als hij/zij onjuiste informatie heeft verstrekt op het inschrijfformulier of niet handelt in overeenstemming met de Code of de Regels.
In dit geval verliest de Brand Partner alle rechten en privileges die gepaard gaan met het lidmaatschap, waaronder het netwerk. De Code en Regels zijn er om u te beschermen en te garanderen dat alle Oriflame Brand Partners voldoen aan dezelfde hoge standaarden.
In lijn met de ethische standaarden van Oriflame wordt er van Oriflame Brand Partners verwacht dat ze werken in overeenstemming met de wettelijke vereisten van het land waarin ze werken met Oriflame, zelfs wanneer bepaalde verplichtingen niet opgenomen zijn in de Code of de Regels.

Ethische code van Oriflame

Als Oriflame Brand Partner verklaar ik dat ik mijn Oriflame business run in overeenstemming met het volgende:

1. Ik leef de Regels na zoals omschreven in dit officiële Oriflame Beleid en in andere officiële documenten van Oriflame. Ik let hierbij niet alleen op wat letterlijk geschreven staat in de Regels, maar ook op de achterliggende gedachte.

2. Wanneer ik zakendoe met mensen die ik tegenkom in mijn rol als Oriflame Brand Partner, probeer ik dat altijd te doen op een manier die ik zelf ook prettig zou vinden.

3. Ik presenteer de producten, zakelijke kansen, gerelateerde trainingen en andere kansen en voordelen van Oriflame aan mijn klanten op eerlijke, waarheidsgetrouwe wijze. In zowel gesproken als geschreven communicatie doe ik alleen uitspraken over producten, inkomenskansen en andere kansen die onderbouwd worden door de officiële Oriflame documenten (waaronder Bijlage 1).

4. Ik ben beleefd en bied snelle service, zowel bij het ontvangen van bestellingen van mijn klanten als bij het afhandelen van klachten. Ik volg de procedures die zijn uiteengezet in de officiële Oriflame documenten over het vervangen van producten.

5. Ik accepteer de verschillende voorgeschreven verantwoordelijkheden van Oriflame Brand Partner - en die van Sponsor en Manager (en daarboven) wanneer ik die niveaus behaal - en draag deze uit zoals uiteengezet in de officiële Oriflame documenten.

6. Ik handel op de meest integere, eerlijke en verantwoordelijke wijze.

7. Ik gebruik in geen enkel geval het Oriflame netwerk om producten of diensten aan te bieden die niet goedgekeurd zijn door Oriflame. Ik respecteer de direct-naar-klanten-distributiemethode, en verkoop dus geen producten via een detailhandelszaak van welke aard dan ook.

8. Ik respecteer de wet- en regelgeving van het land waarin ik werk met Oriflame, evenals die van de landen waarin ik opereer bij het opbouwen van een internationale groep.

9. Ik begrijp dat het naleven van deze Code en de Regels een voorwaarde is van mijn lidmaatschap bij Oriflame.

Gedragsregels van Oriflame

1. Definities

A. "Oriflame Brand Partner" omvat in dit document alle Oriflame Brand Partners, ongeacht wat hun titel of niveau is (inclusief Group Managers, Directors en hoger).

B. "Personal Beauty Store" verwijst naar een website die ontwikkeld is en gehost wordt door Oriflame voor Oriflame Brand Partners in bepaalde markten.

C. "Oriflame" verwijst in dit document naar de lokale Oriflame entiteit waar u uw inschrijfformulier voor Brand Partners hebt ingevuld, tenzij anders aangegeven.

D. "Lijn van sponsorschap" omvat de Oriflame Brand Partner, zijn/haar Sponsor, enzovoorts, eindigend met Oriflame.

E. "Persoonlijke groep" refereert aan alle Oriflame Brand Partners die direct en indirect door een Oriflame Brand Partner worden gesponsord, exclusief de Direct Managers of hun downlines.

F. "Groep" refereert aan de gehele downline, inclusief alle Oriflame Brand Partners, Managers en hun downlines.

G. "Oriflame documenten" omvatten het Succesplan (waarin dit beleid is opgenomen), de productbrochures, de starterskit, de nieuwsbrief en alle andere informatie die geprint is of gepubliceerd is op de officiële website van Oriflame.

H. "Sponsor" is de persoon die iemand nieuws introduceert als Brand Partner.

Woorden die beginnen met een hoofdletter maar die hierin niet gedefinieerd zijn, hebben dezelfde definitie als in de vorige secties van het Succesplan.

2. Lidmaatschap

2.1 Om Oriflame Brand Partner te worden, geldt over het algemeen dat de kandidaat gesponsord moet worden door een bestaande geregistreerde Oriflame Brand Partner. In bepaalde omstandigheden kan Oriflame een nieuwe Oriflame Brand Partner toewijzen aan een bepaald netwerk.

2.2 Een individu kan slechts één lidmaatschap hebben bij Oriflame, direct of indirect. Een indirect lidmaatschap is bijvoorbeeld een lidmaatschap d.m.v. het bezitten van aandelen in een bedrijf dat geregistreerd staat als Oriflame Brand Partner.

2.3 Oriflame behoudt zich het recht voor om een inschrijving of herinschrijving te weigeren.

2.4 Een individu moet de leeftijd hebben bereikt waarop hij/zij rechtsbevoegd is om Oriflame Brand Partner te worden. Oriflame kan naar eigen oordeel andere individuen goedkeuren als Brand Partner met de schriftelijke toestemming van de voogd.

2.5 Lidmaatschap wordt alleen verstrekt aan individuen of aan bedrijven of samenwerkingsverbanden met beperkte aansprakelijkheid wanneer de partijen ofwel echtgenoten zijn, ofwel ouder en kind/kinderen in een door Oriflame goedgekeurd bedrijfsoverdrachtsproces. Een wettelijke entiteit moet de naam noemen van de persoon die geautoriseerd is om namens de entiteit te handelen, en moet eveneens eventuele limitaties in zijn/haar autorisatie benoemen. Partners hebben dezelfde mate van aansprakelijkheid en Oriflame kan een of beide partijen aansprakelijk stellen in het geval van wanbetaling.

2.6 Oriflame Brand Partners kunnen het lidmaatschap beëindigen binnen 30 dagen na de inschrijving (of langer wanneer de lokale wetgeving dat voorschrijft). In dit geval worden de aan Oriflame betaalde bedragen voor het lidmaatschap en bedragen voor andere vereiste startersmaterialen en -producten terugbetaald.

2.7 De Oriflame Brand Partner kan het lidmaatschap te allen tijde beëindigen na 30 dagen na de inschrijving door Oriflame hiervan schriftelijk op de hoogte te stellen. In zulke gevallen is Oriflame niet verplicht om de bedragen genoemd in 2.6 hierboven terug te betalen, afgezien van eventuele vergoedingen die in de 30 dagen voorafgaand aan de beëindiging door de Brand Partner betaald zijn om Brand Partner te kunnen blijven.

2.8 Het lidmaatschap van een Brand Partner verloopt een jaar na de inschrijving.

2.9 Het lidmaatschap wordt verlengd door de jaarlijkse vergoeding te betalen, die is opgenomen in de eerste factuur die Brand Partners ontvangen een jaar na inschrijving.

2.10 Als de echtgenoot/echtgenote van een Brand Partner ook Brand Partner wil worden, moeten beide echtgenoten samen gesponsord worden onder hetzelfde lidmaatschap (als bedrijf of samenwerkingsverband met beperkte aansprakelijkheid) of afzonderlijk onder de echtgenoot/echtgenote die als eerste Brand Partner is geworden. Als de echtgenoot/echtgenote zich inschrijft onder een apart lidmaatschap, worden eventuele geldbedragen die deze echtgenoot/echtgenote verdient afgetrokken van een hoger geldbedrag dat de echtgenoot/echtgenote die zich als eerste inschreef verdiend heeft – als een geldbedrag om wat voor reden dan ook het gevolg is van de beëindiging van het lidmaatschap van de echtgenoot/echtgenote die zich als tweede heeft ingeschreven.

2.11 Voormalige Oriflame Brand Partners (of echtgenoten van voormalige Oriflame Brand Partners) kunnen in aanmerking komen voor een nieuw lidmaatschap onder de volgende voorwaarden:

a) Er zijn minstens zes maanden verstreken sinds het vorige lidmaatschap door de Brand Partner is beëindigd (tenzij anders overeengekomen met Oriflame).

b) In de nieuwe inschrijving moet worden vermeld dat de inschrijving plaatsvindt onder deze voorwaarden.

c) Een voormalige Oriflame Brand Partner kan zich direct opnieuw inschrijven als Brand Partner zonder te vermelden dat hij/zij een voormalig Oriflame Brand Partner is, als hij/zij minstens 12 maanden inactief is geweest na beëindiging van het lidmaatschap waarbij de beëindiging het gevolg was van het niet verlengen van het lidmaatschap.

2.12 Oriflame heeft het recht om het lidmaatschap van een Oriflame Brand Partner te beëindigen als gevolg van het niet naleven van de Code en/of de Regels.

2.13 Oriflame behoudt zich het recht voor om het lidmaatschap van een Oriflame Brand Partner van maximaal 12 maanden onmiddellijk te beëindigen in het geval van overtreding van de Regels, om deze overtreding te onderzoeken.

3. De lijnen van sponsorschap

3.1 Brand Partners kunnen zich alleen opnieuw inschrijven onder een andere lijn van sponsorschap als ze hun lidmaatschap beëindigen en zich in overeenstemming met 2.11 opnieuw inschrijven. Als ze zich uitschrijven, raken ze hun Groep kwijt en wordt deze teruggeplaatst naar hun oorspronkelijke Sponsor.

3.2 De overname van een lidmaatschap door een andere persoon is alleen mogelijk in bijzondere gevallen en geheel naar inzicht van Oriflame.

3.3 Brand Partners die hun lidmaatschap willen overdragen kunnen dit alleen doen aan hun dichtstbijzijnde familieleden (naar inzicht van Oriflame). In dit geval moet er een brief worden gestuurd naar Oriflame met het verzoek voor een overname van lidmaatschap. Brand Partners die hun lidmaatschap onder deze regel hebben overgedragen, kunnen

opnieuw in aanmerking komen voor een lidmaatschap als er minstens zes maanden zijn verstreken sinds de overname van hun vorige lidmaatschap.

3.4 In het geval van het overlijden van een Oriflame Brand Partner zal het lidmaatschap binnen drie maanden na het overlijden worden beëindigd, op voorwaarde dat er geen verzoek voor overname van het lidmaatschap is ingediend door nabestaanden in overeenstemming met 6.4. Bij het beëindigen van het lidmaatschap worden alle openstaande betalingen aan de overledene betaald aan de geautoriseerde erfgenaam/erfgenamen van de Oriflame Brand Partner. Oriflame behoudt zich het recht voor om als voorwaarde van de betaling te vragen om documenten die de autorisatie van de erfgenaam/erfgenamen bewijzen.

3.5 Overname van een Groep of deel van een Groep is niet toegestaan.

4. Verantwoordelijkheden van een Brand Partner

Algemene verantwoordelijkheden

4.1 Oriflame Brand Partners werken in overeenstemming met alle wet- en regelgeving en gedragscodes die van toepassing zijn op hun lidmaatschap, inclusief belastingwetgeving en regels met betrekking tot de belastingadministratie en -aangifte. Oriflame Brand Partners zullen niet handelen op een manier die hen of Oriflame in diskrediet brengt.

4.2 Oriflame Brand Partners moeten de juiste maatregelen treffen om ervoor te zorgen dat alle persoonlijke informatie van klanten, potentiële klanten en andere Oriflame Brand Partners beschermd wordt in overeenstemming met de lokale van toepassing zijnde privacy- en gegevensbeschermingswetgeving.

Verantwoordelijkheden richting klanten

4.3 Brand Partners gebruiken geen misleidende of oneerlijke verkooptechnieken.

4.4 Vanaf het eerste contact met een klant stelt de Oriflame Brand Partner zichzelf voor en licht hij/zij toe waarom hij/zij de klant benadert of wat het doel van de gelegenheid is. De Brand Partner is volledig transparant over zijn/haar identiteit als Brand Partner in alle gerelateerde communicatie, via e-mail, websites, sociale media, etc. De Brand Partner geeft zijn/haar naam en contactinformatie en vermeldt dat hij/zij geen officiële vertegenwoordiger is van Oriflame. Het woord "Onafhankelijke" wordt altijd voor "Oriflame Brand Partner", "Oriflame Brand Partner" of "Oriflame Manager" geplaatst in communicatie zoals e-mailhandtekeningen, bedrijfskaartjes, websites en sociale media.

4.5 Oriflame Brand Partners bieden hun klanten accurate productinformatie en -demonstraties en informatie over prijzen, en – indien van toepassing – over kredietvoorwaarden; betalingsvoorwaarden; de afkoelingsperiode, inclusief het retourbeleid; garantievoorwaarden; service na verkoop; en leveringstermijnen. Brand Partners beantwoorden vragen van klanten op duidelijke, accurate wijze.

4.6 Met betrekking tot claims over de doeltreffendheid van producten gebruiken Oriflame Brand Partners alleen mondelinge of geschreven claims die door Oriflame geautoriseerd zijn.

4.7 Bij alle productverkoop aan klanten bieden Oriflame Brand Partners de klant een productbestelformulier waarin de volgende gegevens zijn opgenomen: de bedrijfsnaam Oriflame, de Brand Partner die de verkoop doet met naam, adres en telefoonnummer, de materiële voorwaarden van de verkoop, de productgarantievoorwaarden, details en beperkingen van service na verkoop, de geldigheidsperiode van de productgarantie en de klanttevredenheidsgarantie.

4.8 Oriflame Brand Partners maken geen gebruik van productbeoordelingen of onderschrijvingen die ongeautoriseerd, onwaar, verouderd of op andere wijze niet van toepassing zijn, geen verband hebben met de aanbieding of misleidend kunnen zijn.

4.9 Oriflame Brand Partners maken geen misleidende vergelijkingen. Vergelijkingen moeten gebaseerd zijn op feiten die onderbouwd kunnen worden. Oriflame Brand Partners laten zich niet op negatieve wijze uit over andere bedrijven of producten, direct of indirect. Oriflame Brand Partners maken geen misbruik van de goodwill die verbonden is aan de naam en het logo van een ander bedrijf of product.

4.10 Oriflame Brand Partners geven hun klanten de mogelijkheid om een bestelling te annuleren binnen de toepasselijke afkoelingsperiode en reeds geleverde producten te retourneren die nog als nieuw verkocht kunnen worden. Wanneer een klant zich beroept op de tevredenheidsgarantie, biedt de Brand Partner de klant de keuze tussen een volledige vergoeding van de aankoopprijs of vervanging door hetzelfde of een ander Oriflame product met dezelfde prijs. De afkoelingsperiode en Oriflame tevredenheidsgarantie moeten duidelijk gecommuniceerd worden naar de klant.

4.11 De Oriflame Brand Partner neemt persoonlijk, telefonisch of elektronisch contact op met de klant op redelijke wijze en binnen redelijke tijden om overlast te voorkomen. De Oriflame Brand Partner staakt het demonstreren of presenteren van producten als de klant daarom vraagt.

4.12 De informatie die de Oriflame Brand Partner met de klant deelt, wordt op heldere en begrijpelijke wijze gecommuniceerd, rekening houdend met de beginselen van goede trouw bij handelstransacties en de beginselen inzake de bescherming van klanten die op basis van de landelijke wetgeving niet in staat zijn toestemming te geven, zoals minderjarigen.

4.13 Oriflame Brand Partners maken geen misbruik van het vertrouwen van individuele consumenten, respecteren een gebrek aan commerciële ervaring bij klanten en maken geen misbruik van leeftijd, ziekte, een mentale of fysieke beperking, goedgelovigheid, onbegrip of het niet begrijpen of beheersen van de taal.

4.14 Oriflame Brand Partners halen iemand niet over om producten aan te schaffen met het argument dat de klant de aankoopprijs terug kan verdienen door potentiële klanten voor vergelijkbare producten te werven voor de Oriflame Brand Partner, als een dergelijke terugverdienbelofte gebaseerd is op gebeurtenissen die nog niet hebben plaatsgevonden.

4.15 Oriflame Brand Partners handelen klantbestellingen tijdig af.

Verantwoordelijkheden richting andere Oriflame Brand Partners

4.16 Oriflame Brand Partners pakken geen potentiële nieuwe klanten af van andere Oriflame Brand Partners en benaderen geen Oriflame Brand Partners in de lijn van sponsorschap van een andere Brand Partners.

4.17 Oriflame Brand Partners geven geen misleidend beeld van de actuele of potentiële verdiensten van Oriflame Brand Partners. Voorstellingen van inkomsten en verkoopcijfers moeten: (a) waarheidsgetrouw zijn, accuraat, en gepresenteerd op een manier die niet onwaar of misleidend is, en (b) gebaseerd zijn op gedocumenteerde en onderbouwde feiten in de relevante markt. Potentiële Brand Partners moeten: (c) erop worden gewezen dat verkoopcijfers variëren van persoon tot persoon en afhangen van de vaardigheden van de verkoper, de tijd en energie die de verkoper erin steekt en andere factoren; en (d) genoeg informatie ontvangen om een redelijk en waarheidsgetrouw beeld te kunnen vormen van de inkomenskansen.

4.18 Oriflame Brand Partners brengen geen kosten in rekening bij andere Brand Partners of potentiële Brand Partners voor materialen of diensten die niet door Oriflame zijn ontwikkeld of goedgekeurd, met uitzondering van kosten die het directe gevolg zijn van niet-verplichte trainingen of meetings die door de Oriflame Brand Partners uitgevoerd of georganiseerd worden.

Alle marketingmaterialen ontwikkeld door Brand Partners moeten voldoen aan de richtlijnen van Oriflame. Oriflame Brand Partners die goedgekeurde, wettelijk toegestane promotionele materialen of trainingsmaterialen verkopen aan andere Oriflame Brand Partners: (i) bieden alleen materialen aan die voldoen aan dezelfde standaarden als het materiaal van Oriflame, (ii) mogen het aanschaffen van dergelijke materialen geen vereiste maken voor andere Oriflame Brand Partners; (iii) bieden dergelijke materialen aan voor een redelijke en eerlijke prijs, zonder een aanzienlijk winstpercentage voor de Oriflame Brand Partner, gelijkwaardig aan vergelijkbaar materiaal dat over het algemeen beschikbaar is op de markt; en (iv) bieden een geschreven retourbeleid dat hetzelfde is als het retourbeleid van Oriflame.

4.19 Oriflame Brand Partners nemen alleen contact op met andere Brand Partners op redelijke wijze en binnen redelijke tijden om overlast te voorkomen.

4.20 Oriflame hanteert geen minimale bestelwaarde, zowel in aantal producten als in bedrag. Ook Oriflame Brand Partners dwingen mensen die zij sponsoren om namens hen te bestellen niet om minimale hoeveelheden te bestellen of een productvoorraad te hebben. Brand Partners kunnen alle hoeveelheden direct bij Oriflame bestellen, maar afhankelijk van de grootte van de bestelling kunnen er bestel- en behandelkosten aan de bestelling verbonden zijn. De individuele Oriflame Brand Partner schat zelf in of hij/zij producten op voorraad wil hebben op basis van de verwachte verkoop/consumptie. Oriflame Brand Partners zullen andere Oriflame Brand Partners niet vragen of aanmoedigen om onredelijke hoeveelheden producten of verkooptools aan te schaffen. Oriflame Brand Partners houden niet meer producten op voorraad dan hij/zij verwachten te kunnen verkopen of gebruiken.

4.21 Oriflame Brand Partners gebruiken het Oriflame netwerk niet voor het verkopen van materialen of producten die niet officieel zijn goedgekeurd door Oriflame en die niet in lijn zijn met het beleid en de procedures van Oriflame.

4.22 Oriflame Brand Partners zullen niet systematisch proberen directe verkopers van een ander bedrijf te werven.

4.23 Oriflame Brand Partners laten zich niet oneerlijk en negatief uit over andere bedrijven en hun producten, verkoop- en marketingplan of andere aspecten.

4.24 Oriflame Brand Partners zijn niet in dienst van Oriflame. Bij het vertellen over de zakelijke kansen maakt de Brand Partner duidelijk dat hij/zij onafhankelijk werkt met Oriflame en dat Brand Partners nooit in dienst zijn van Oriflame.

4.25 Oriflame Brand Partners hebben niet het recht om namens Oriflame verplichtingen op zich te nemen. In het geval van kosten of schadevergoedingen door het niet naleven van deze Regels zullen zij Oriflame schadeloosstellen.

4.26 Oriflame Brand Partners plaatsen geen bestellingen uit naam van een andere Oriflame Brand Partner zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van die Oriflame Brand Partner.

4.27 Bij het opbouwen van hun Persoonlijke Groep zorgen Oriflame Brand Partners ervoor dat alle nieuwe Oriflame Brand Partners zich houden aan de kredietvoorwaarden, indien die van toepassing zijn.

4.28 Wanneer een Oriflame Brand Partner Sponsor wordt, zal hij/zij zijn/haar persoonlijk gesponsorde Oriflame Brand Partners trainen en motiveren.

4.29 Oriflame Brand Partners nemen niet deel aan wat voor interviews dan ook die gaan over of verwijzen naar Oriflame via televisie, internet, radio, tijdschriften etc., en maken geen gebruik van mediareclame (waaronder virale reclame via sms, internet etc.) met als doel zijn/haar Oriflame bedrijf te promoten zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Oriflame.

4.30 De Oriflame Brand Partner neemt geen deel aan gesprekken op sociale media waarin Oriflame op onjuiste wijze wordt neergezet of waarin onjuiste of misleidende informatie over Oriflame, de producten of diensten wordt gegeven, of die in het algemeen schadelijk kunnen zijn voor de reputatie van Oriflame (zie de 10 Gouden Regels voor Sociale Media).

5. Andere beleidslijnen en regels

5.1. Er bestaan geen exclusieve territoria of franchises onder het Oriflame beleid. Geen enkele Oriflame Brand Partner heeft de autoriteit om dergelijke territoria of franchises toe te wijzen, te verkopen of over te dragen. Alle Oriflame Brand Partners hebben het recht om zaken te doen in elk gebied van het land waarin ze geregistreerd zijn.

5.2 De Oriflame Brand Partner respecteert dat Oriflame in bepaalde landen actief is en niet in alle landen, en handelt te allen tijde in lijn met de in die landen van toepassing zijnde regels omtrent productveiligheid, productregistratie, import en andere regels die van toepassing zijn op de verkoop. Oriflame is niet verantwoordelijk voor schade, conflicten of claims als gevolg van verkoop door Oriflame Brand Partners in andere landen waarin Oriflame niet actief is. In zulke gevallen houdt Oriflame de Brand Partner volledig aansprakelijk.

5.3 Oriflame Brand Partners zijn onafhankelijk van Oriflame. De enige titel die ze mogen gebruiken op bedrijfskaartjes, ander geprint materiaal of in e-mailcommunicatie is "Onafhankelijke (Beauty) Brand Partner", "Onafhankelijke Oriflame Brand Partner" en indien van toepassing "Onafhankelijke Beauty Manager" of "Onafhankelijke Beauty Director".

5.4 Promotionele materialen, de Personal Beauty Store en apps van Oriflame kunnen als voorgeschreven worden gebruikt zonder expliciete toestemming. Oriflame Brand Partners mogen geen website of pagina registreren met een domeinnaam waar "Oriflame" in voorkomt.

Oriflame Brand Partners kunnen klanten verwijzen naar officiële Oriflame websites, blogs, etc. Oriflame behoudt zich het recht voor om materiaal dat gepubliceerd gaat worden op voorhand goed te keuren. Het onlinebeleid voor Oriflame Brand Partners wordt in meer detail toegelicht in het Onlinebeleid voor Beautyklanten (Bijlage 2).

5.5 Het Oriflame merk, de bedrijfsnaam en logo's zijn eigendom van Oriflame Cosmetics AG en mogen niet door de Oriflame Brand Partner worden gebruikt, in geprint materiaal of gepubliceerd op het internet, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Oriflame. Indien deze toestemming gegeven is door Oriflame, moeten het merk en de logo's precies zo gebruikt worden als wordt voorgeschreven in de richtlijnen van Oriflame.

5.6 Oriflame Brand Partners mogen geen items vervaardigen of op andere wijze verkrijgen van een andere bron dan Oriflame waarop het Oriflame merk of Oriflame logo's zijn geprint of afgebeeld, tenzij Oriflame daar schriftelijke toestemming voor heeft gegeven.

5.7 Al het geprinte materiaal, video's, afbeeldingen en ontwerpen zijn auteursrechtelijk beschermd en mogen door niemand geheel of gedeeltelijk worden gereproduceerd, in geprint materiaal of gepubliceerd op het internet, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Oriflame. Wanneer materiaal met auteursrechten op rechtmatige wijze wordt gebruikt, is het verplicht om de auteursrechten van Oriflame hier op duidelijke, eenduidige wijze bij te vermelden.

5.8 Het is niet toegestaan dat Oriflame Brand Partners Oriflame producten demonstreren, tonen of verkopen aan of via detailhandelszaken, webshops of veilingplatforms. Er mogen geen officiële Oriflame documenten verkocht of getoond worden via zulke detailhandelszaken. Zaken die technisch gezien geen detailhandelszaken zijn, zoals schoonheidssalons, mogen wel gebruikt worden om de producten te tonen, maar niet om ze

te verkopen.
5.9 De inhoud van de Oriflame website zoals tekst, foto's, ontwerpen en programmering zijn auteursrechtelijk beschermd en mogen niet worden gebruikt voor commerciële doeleinden zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Oriflame.
5.10 Spammen (gebruikmaken van elektronische berichtensystemen om willekeurig ongevraagde massaberichten te versturen) is streng verboden. Oriflame Brand Partners beperken het aantal promotionele e-mails dat verstuurd wordt naar klanten, zodat individuele ontvangers niet meer dan één bericht per week ontvangen. Deze berichten mogen niet worden verstuurd namens Oriflame; de volledige verantwoordelijkheid voor de inhoud ligt dan ook bij de verzender.
5.11 Het is onder geen enkele voorwaarde toegestaan om wijzigingen aan te brengen in verpakkingen of labels van producten. Oriflame producten mogen alleen worden verkocht in hun originele verpakking.
5.12 De Oriflame producten zijn niet schadelijk of gevaarlijk als ze worden gebruikt zoals bedoeld en in overeenstemming met de gebruiksinstructies. Oriflame heeft een productaansprakelijkheidsverzekering voor alle Oriflame producten. De verzekering dekt letsel of schade als gevolg van een gebrekkig product, maar dekt geen onzorgvuldig of onjuist gebruik van de producten.
5.13 Oriflame behoudt zich het recht voor om op elk gegeven moment achterstallige facturen af te trekken van een verdienste of bonus die aan de Oriflame Brand Partner wordt betaald.
5.14 Oriflame heeft het recht om de prijzen en het productaanbod zonder voorafgaande kennisgeving te wijzigen. Oriflame geeft geen bonus of andere compensatie voor verliezen als gevolg van prijswijzigingen, een veranderend productaanbod of producten die niet op voorraad zijn.
5.15 Indien dit wordt verzocht bij beëindiging van de relatie tussen Brand Partner en Oriflame, stemt Oriflame ermee in om:
(a) producten terug te kopen van de Brand Partner. Oriflame betaalt het bedrag alleen terug onder de volgende voorwaarden:
- de producten moeten worden geretourneerd binnen 12 maanden na de datum van aankoop, en
- 90% van het oorspronkelijke netto bedrag wordt terugbetaald, na aftrek van een commissie, bonus of geldprijs betaald aan het netwerk, en
- de geretourneerde items moeten passen in het huidige verkoopbare Oriflame aanbod, inclusief door Oriflame geproduceerd promotioneel materiaal, verkooptools of kits.
Voor de toepassing van deze clausule (a) zijn items die passen in het huidige verkoopbare Oriflame aanbod, producten:
- die niet gebruikt of geopend zijn of waar niet anderszins mee is geknoeid, en
- waarvan de houdbaarheidsdatum nog niet is verstreken, en
- die nog door Oriflame verkocht worden in de brochures.
5.17 Als een Oriflame Brand Partner op welke manier dan ook wettelijk of anderszins betrokken is bij een geschil of activiteit die betrekking kan hebben of een negatieve invloed kan hebben op Oriflame of de reputatie van Oriflame, moet de Brand Partner Oriflame daar onmiddellijk van op de hoogte stellen.
5.18 Oriflame behoudt zich het recht voor om het Oriflame Succesplan, de kwalificatiecriteria of de Code en Regels met onmiddellijke ingang uit te breiden of te wijzigen.

6. Rechten en verantwoordelijkheden van Directors en hogere niveaus

In aanvulling op de algemene regels hierboven die gelden voor alle Oriflame Brand Partners, gelden de volgende regels specifiek voor Directors en hoger. Bij overtreding van een of meerdere van deze regels zal de status als Director (en hoger) en onderliggende privileges – inclusief eventuele bijbehorende vergoedingen – onmiddellijk worden ingetrokken, en kan het lidmaatschap zelfs beëindigd worden.
6.1 Als Director (en hoger) dient u de Brand Partners uit uw Persoonlijke Groep gedurende elke Brochureperiode te ondersteunen door:
a) Uw Persoonlijke Groep continu te blijven werven en ontwikkelen.
b) De leden uit uw Persoonlijke Groep te ondersteunen, begeleiden en motiveren.
c) Periodieke meetings te organiseren om te trainen, motiveren, doelen te stellen en te reflecteren.
d) De Oriflame Brand Partners in uw downline te blijven trainen, zodat ze hun Oriflame werkzaamheden zo goed mogelijk uit kunnen voeren.
e) Regelmatig en goed te communiceren over data en locaties voor meetings, productnieuws, trainingssessies, etc.
f) Deel te nemen aan alle seminars/meetings die door Oriflame worden georganiseerd.
g) De Code en Regels te handhaven en zelf na te leven.
h) Deel te nemen aan zakelijke meetings met Oriflame waarvoor u uitgenodigd wordt door de Salesmanager van uw gebied.
6.2 Een Director (of hoger) mag geen vertegenwoordiger (en/of lid) zijn van een ander social selling bedrijf.
6.3 Als de echtgenoot/echtgenote van een Director (of hoger) vertegenwoordiger en/of lid is van een ander social sellingbedrijf, is het niet toegestaan dat die echtgenoot/echtgenote deelneemt aan Oriflame meetings en evenementen. De activiteiten van die echtgenoot/echtgenote moeten gescheiden blijven van Oriflame. Directors (en hoger) moeten Oriflame ervan op de hoogte stellen als hun echtgenoot/echtgenote vertegenwoordiger of lid is van een ander social selling bedrijf.
6.4 In het geval van het overlijden van een Director (en hoger) kan een nabestaande het lidmaatschap overnemen in overeenstemming met de van toepassing zijnde wet- en regelgeving. Er moet binnen 3 maanden na de datum van overlijden een schriftelijk verzoek zijn ingediend voor overname van het lidmaatschap. Wanneer er binnen deze tijd geen verzoek wordt ingediend, wordt het lidmaatschap beëindigd. De contractueel begunstigde van het lidmaatschap moet instemmen met de algemene voorwaarden voor Oriflame Brand Partners.
6.5 Directors (en hoger) moeten van tijd tot tijd aanvullende regels of instructies volgen die schriftelijk door Oriflame worden gecommuniceerd.

7. Klachtafhandelingsprocedure

Klachten die voortkomen uit een overtreding van de Ethische Code of de Gedragsregels, moeten worden gericht aan de lokale Oriflame verkooporganisatie en/of de Managing Director van het Oriflame bedrijf dat actief is in het betreffende land. De afdeling klachtafhandeling wordt aangestuurd door de Managing Director van het lokale Oriflame bedrijf.

Bijlage 1
Communicatierichtlijnen

Do's & don'ts bij het benaderen van een klant of potentieel Oriflame lid

Do's:

- Uzelf en Oriflame identificeren
- Uitleggen waarom u diegene benadert en welke soort producten Oriflame aanbiedt
- Vragen op eerlijke, waarheidsgetrouwde en begrijpelijke manier proberen te beantwoorden
- Alleen productuitspraken doen die door Oriflame zijn geautoriseerd. Wijs je contact op de Oriflame website, zodat hij/zij over de producten en voordelen kan lezen
- Respect hebben voor zijn/haar privacy en persoonlijke factoren (tijd, plaats, leeftijd en fysieke toestand)
- Stoppen met uitleggen (en vertrekken) als daarom gevraagd wordt
- Persoonlijke gegevens van klanten of potentiële klanten alleen verzamelen en/of opslaan als dat nodig is. Let op dat u voorzichtig bent met persoonlijke gegevens en deze beschermt zoals voorgeschreven door de plaatselijke wet- en regelgeving omtrent privacy en de bescherming van persoonsgegevens
- Bij het verkopen van Oriflame producten:
  - de klant informeren over de juiste prijs van de producten, betalingsvoorwaarden en leveringsdata
  - de klant een geschreven bestelformulier geven bij de verkoop
  - de klant informeren over zijn/haar bedenktijd om een bestelling te annuleren en over het recht op terugbetaling voor geleverde producten die nog te verkopen zijn als nieuw
  - de productgaranties, service na verkoop en klachtafhandelingsprocedures van Oriflame toelichten

- Bij het presenteren aan potentiële nieuwe Brand Partners:
  - de klant informeren dat de daadwerkelijke inkomsten en verkoop variëren van persoon tot persoon en afhangen van de vaardigheden van de verkoper, de tijd en de energie die erin gestoken wordt en andere factoren
  - ze genoeg en de juiste informatie geven, zodat ze een redelijk beeld kunnen vormen van de inkomenskansen

Voel u vrij om uw contact erop te wijzen dat Oriflame een gerenommeerd social selling beautybedrijf is met de focus op de ontwikkeling van innovatieve producten op een duurzame manier. Oriflame biedt hoogwaardige producten en de mogelijkheid om een bedrijf op te bouwen. De zakelijke kansen bieden een onafhankelijke, leuke en flexibele manier om meer geld te verdienen en ondertussen te werken aan vaardigheden en zelfvertrouwen.

Don'ts:

- Erop aandringen dat klanten zich inschrijven. Het is niet erg als ze dat niet doen; als u zich professioneel gedraagt en ze op prettige wijze hebt benaderd, komen ze misschien alsnog bij u terug
- Overdrijven bij het aanprijzen van een product. Vertel eerlijk over uw eigen ervaring met een product en verwijs altijd naar de productinformatie die bij het product geleverd wordt of door het bedrijf wordt verstrekt
- Overdrijven over:
  - het gebruik, de eigenschappen en de voordelen van de Oriflame producten
  - de zakelijke kansen die Oriflame biedt (bijvoorbeeld qua tijd en moeite om bepaalde niveaus te behalen, verwachte bedragen die iemand per niveau kan verdienen en hoe makkelijk en waarschijnlijk het is dat iemand succes zal hebben – onthoud goed: het hangt allemaal af van hoeveel tijd en moeite iemand bereid is in zijn/haar persoonlijke vaardigheden te steken!)
  - uw eigen succes en ervaringen met Oriflame, of het succesverhaal van een ander gebruiken dat onjuist of misleidend is
- Liegen of misleiden, agressief, opdringerig of respectloos zijn
- Voor uw contact verzwijgen dat u zijn/haar vraag niet of niet met zekerheid kunt beantwoorden, contact opnemen met de klantenservice om de vraag te verduidelijken en hem/haar vervolgens het juiste antwoord geven
- De persoonlijke gegevens van klanten, andere Oriflame Brand Partners en potentiële Oriflame leden op onjuiste wijze of zonder de benodigde autorisatie gebruiken
- Vergelijkingen maken met andere bedrijven die niet gebaseerd zijn op feiten die onderbouwd of geverifieerd kunnen worden
- De reputatie van een ander bedrijf op oneerlijke wijze schaden of op systematische wijze het salesteam van een ander bedrijf proberen te werven
- Iemand overhalen om producten aan te schaffen met het argument dat diegene de aankoopprijs terug kan verdienen door andere klanten aan u door te verwijzen voor vergelijkbare doeleinden

Bijlage 2
Online beleid Brand Partners

Dit beleid is bedoeld om duidelijkheid te geven over hoe Oriflame Brand Partners zichzelf kunnen presenteren op het internet zonder activiteiten van Oriflame om de merkbekendheid te vergroten te hinderen, of wetten, regels of overeenkomsten over auteursrechten te overtreden.

1. Algemeen
Oriflame geeft Brand Partners de mogelijkheid om een Personal Beauty Store op te zetten en biedt verschillende centraal aangeboden tools om te helpen verkopen en de Oriflame producten en zakelijke kansen online te promoten.

Tot op heden zijn deze applicaties de enige goedgekeurde digitale tools waarmee Oriflame Brand Partners producten te koop aan kunnen bieden en afbeeldingen en logo's kunnen tonen waar Oriflame rechten voor heeft.

Brand Partners mogen websites beheren waarop ze communiceren over Oriflame, de producten en de zakelijke kansen, mits het duidelijk gecommuniceerd wordt dat deze websites geen officiële Oriflame websites zijn. Het moet te allen tijde duidelijk zijn van wie de website is, en relevante contactgegevens moeten duidelijk zichtbaar zijn.

Brand Partner moeten hun eigen woorden gebruiken, en mogen alleen teksten van Oriflame gebruiken als ze duidelijk verwijzen naar de bron.

Brand Partners mogen geen e-commerce websites hebben waarop producten worden verkocht, of anderszins handel bedrijven via e-commerce buiten de goedgekeurde Oriflame applicaties om.

2. Domeinnaam
Brand Partners mogen geen domeinnamen registreren met het woord "Oriflame" erin. De Brand Partner creëert geen pagina of groep via social media met een naam of afbeelding die de consument het idee geeft dat de pagina een officiële Oriflame pagina of groep is:

- De naam en foto van een pagina of groep op social media (zoals Facebook, LinkedIn, Instagram) moeten duidelijk laten zien dat de pagina of groep wordt beheerd door een individu, bijvoorbeeld "Anna's Oriflame Team" met Anna's eigen foto.

- Een pagina of groep op sociale media mag bijvoorbeeld niet "Oriflame Casablanca" heten, met een officieel logo of een officiële afbeelding van Oriflame.

3. Disclaimer
Brand Partners die zelf websites beheren en daarop benoemen dat ze met Oriflame werken, moeten duidelijk maken dat ze een van de volgende titels hebben:
a) Onafhankelijke Sales Brand Partner voor Oriflame
b) Onafhankelijke Oriflame Brand Partner, of
c) Onafhankelijke Oriflame Brand Partner

Deze informatie moet duidelijk op de startpagina worden weergegeven, evenals onder een disclaimer die op alle pagina's van de website zichtbaar is. Naam en contactgegevens moeten genoemd worden op de website of in de accountgegevens wanneer het gaat om een socialmediapagina.

Als een Brand Partner een eigen website beheert die geen verband heeft met Oriflame, is dit beleid niet van toepassing.

4. Inhoud en referenties aan Oriflame
Er mogen geen teksten van de officiële Oriflame website worden gepubliceerd onder de naam van de Brand Partner. Als een Brand Partner officiële teksten van een domein van Oriflame gebruikt op zijn/haar eigen website, moet dit duidelijk vermeld worden.

5. Afbeeldingen
Brand Partners mogen geen afbeeldingen of bewegend beeld van een officiële Oriflame website publiceren op hun eigen website. Al het beeldmateriaal is auteursrechtelijk beschermd en alleen Oriflame heeft de rechten om dit te gebruiken. Brand Partners hebben deze rechten niet.

- Bewegend beeld, video's etc.: mogen gedeeld worden via deelfunctie indien beschikbaar. Bij gebruik van de deelfunctie wordt de bron automatisch vermeld.
- Afbeeldingen van modellen of personen: mogen gedeeld worden via deelfunctie indien beschikbaar. Bij gebruik van de deelfunctie wordt de bron automatisch vermeld.
- Afbeeldingen van Oriflame producten: mogen gebruikt worden met of zonder de deelfunctie, mits de bron op zichtbare en duidelijke wijze vermeld wordt (bijvoorbeeld: "bron: **www.oriflame.nl 2020**").

Claims van derden die gericht zijn aan Oriflame, worden doorverwezen naar de Brand Partner.

6. Het Oriflame logo
Het Oriflame logo kan gebruikt worden in formats op de officiële Oriflame websites. Het logo mag niet gewijzigd of geanimeerd worden, en mag alleen gebruikt worden als header of footer van een pagina of in het originele format in een e-mailhandtekening.

7. Delen via sociale media
Oriflame moedigt initiatieven als blogs en gebruik van netwerksites aan. Brand Partners worden aangemoedigd om te bloggen en, waar gepast, reacties te geven over Oriflame producten, maar moeten dit doen overeenkomstig sectie 1.3 van de Ethische Code over productclaims. We raden Brand Partners aan zoveel mogelijk gebruik te maken van de deelfuncties van Oriflame om de juiste weergave en bronvermelding te garanderen.

8. Zoekmachinemarketing
Brand Partners mogen gebruikmaken van zoekmachinemarketing, zoals Google AdWords, als dat gebeurt in lijn met het onlinebeleid van Oriflame. Daarnaast:

- Moet het duidelijk zijn uit de advertentie dat deze afkomstig is van een onafhankelijke Brand Partner
- Moet de header niet de indruk geven dat de advertentie een officiële Oriflame advertentie is of dat deze door Oriflame is mogelijk gemaakt, en;
- Is het verboden om "Oriflame" als trefwoord te gebruiken

Houd er rekening mee dat elke koper van bijvoorbeeld AdWords zelf verantwoordelijk is in het geval van schending van de auteursrechten van een ander merk.

9. Trainingskosten
Brand Partners mogen geen kosten in rekening brengen voor online trainings en webinars, afgezien van de directe kosten die gemaakt worden om het evenement te houden.

10. Online verkopen
Brand Partners mogen alleen Oriflame producten verkopen door middel van goedgekeurde Oriflame applicaties, zoals hun eigen Personal Beauty Store.
Brand Partners mogen geen Oriflame producten verkopen via retailwebsites of platforms zoals Marktplaats.

11. Spammen
Spammen - het willekeurig versturen van ongevraagde massamails - is streng verboden.

Raadpleeg voor meer praktische informatie en voorbeelden van hoe u het Online beleid Brand Partners kunt naleven het Digitaal Handboek voor Brand Partners.

Code: 131647.1