

PLAN DE OPORTUNIDAD

EDICIÓN PARA LÍDERES

Edición Junio 2019



- 06 | Algunos datos de Oriflame
- 07 | Esto es Oriflame
- 08 | ¿Qué ofrecemos?
- 13 | El líder en Oriflame
- 14 | Plan de Oportunidad de Oriflame
- 18 | ¿Cómo ganar dinero? Ejemplos
- 22 | Academia Oriflame
- 23 | Nuestra web
- 24 | Anexo
- 26 | Código de Conducta
- 32 | Las Reglas de Oro de las redes sociales
- 35 | Terminología

El Plan de Oportunidad de Oriflame, Edición para Líderes, explica los beneficios, bonos, títulos, reconocimientos y conferencias nacionales e internacionales de los Líderes. Léelo para saber cómo alcanzar los más altos niveles y úsalo como guía de referencia.

** Este Plan de Oportunidad es un documento sujeto a revisión.*

“Un futuro mejor para ti y tu familia”

“Desde hace más de 50 años, tenemos el privilegio de proporcionar a millones de personas la oportunidad de mejorar sus vidas. Hoy, la oportunidad de Oriflame es más atractiva que nunca y estamos encantados de que nos hayas elegido para alcanzar tus sueños.

Cuando invites a nuevos socios, sin duda, les estás abriendo un camino para alcanzar sus propios sueños; a cambio, tu negocio crece y se acerca a tus objetivos personales.

Es una oportunidad para todo el mundo ya que, a través de tu tesón y esfuerzo personal, podrás alcanzar un futuro mejor para ti y tu familia. Cuantas más personas invites y ayudes a crecer, más crecerá tu negocio y mayores serán tus ganancias.

Tener sueños, fuerza de voluntad y ganas de triunfar, han sido los elementos clave para que muchos Líderes de Oriflame en todo el mundo alcancen el éxito.

Ahora te invitamos a disfrutar de esta oportunidad única y te deseamos lo mejor en tu carrera.”



Jonas af Jochnick

Jonas af Jochnick

Co-fundador de Oriflame

Robert af Jochnick

Robert af Jochnick

Co-fundador de Oriflame

¡ENHORABUENA!

Queremos agradecerte de parte de todo el equipo de Oriflame España que nos hayas elegido para ayudarte a cumplir tus sueños y comenzar tu camino al éxito con nosotros. Además, te damos la enhorabuena por haber conseguido dar el primer paso dentro del Plan de Oportunidad de Oriflame. ¡Tu carrera hacia el éxito personal y profesional no ha hecho más que comenzar!

En Oriflame estamos orgullosos de representar desde hace más de 50 años nuestros valores: Pasión, Espíritu y Compañerismo. Ahora, tú formas parte de la Compañía Europea Número uno en Venta Directa de productos de belleza, por lo que estos valores te acompañarán en tu camino al éxito.

Adéntrate en esta Edición para Líderes del Plan de Oportunidad para saber más sobre nosotros y todo lo que podemos ofrecerte: Beneficios económicos y bonos, viajes, coches, reconocimientos... y todo lo necesario para que alcances el estilo de vida que siempre has soñado.

Además, te guiaremos en los siguientes pasos del Plan de Oportunidad para que tu negocio crezca y puedas obtener los máximos beneficios. Conocerás más sobre las herramientas que Oriflame pone a tu disposición, como la Academia Oriflame y su completo programa de formación adaptado a cada socio, y una página web sencilla e intuitiva.

Tus sueños a tu alcance con Oriflame. ¡Esto es sólo el comienzo!

Un saludo,

El equipo de Oriflame España



100% Garantía de Satisfacción



Cofundadores de la World Childhood Foundation



Todo el papel de nuestros catálogos procede de bosques gestionados de manera sostenible



Miembro de la Asociación de Venta Directa



Para saber más sobre la política de Oriflame de respeto a los animales, por favor visita www.oriflame.es



- La Compañía Europea número 1 en Venta Directa de productos de belleza
- Fundada en Suecia en 1967 y presente en España desde 1978
- Más de 3 millones de socios en todo el mundo
- Presente en más de 60 países

- Cerca de 7.500 empleados
- Más de 1.000 innovadores productos de belleza inspirados en la naturaleza
- Departamento de Investigación y Desarrollo Global con más de 100 científicos
- 5 fábricas propias localizadas en

- Suecia, Polonia, Rusia, India y China
- Co-fundadores de la World Childhood Foundation
- Cotiza en la bolsa de Estocolmo desde Marzo de 2004 (Nasdaq OMX Nordic Exchange)



NUESTRA VISIÓN

SER LA EMPRESA NÚMERO 1 EN VENTA DIRECTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA

Este es el objetivo de Oriflame. Estamos convencidos de que nuestro concepto único de negocio *Gana dinero hoy y cumple tus sueños mañana™* junto con nuestros esforzados empleados, socios y líderes, los cuales representan nuestra cultura empresarial, nos acercarán a esa meta.



NUESTRA MISIÓN

CUMPLIR SUEÑOS

Nuestra pasión es la de cumplir sueños. Queremos ser el vehículo que lleve a socios, líderes y empleados a conseguir una forma de vida con la que siempre han soñado.



NUESTROS VALORES

PASIÓN, ESPÍRITU Y COMPAÑERISMO

Han sido los ingredientes clave de nuestros éxitos, y representarán la esencia de nuestros logros en el futuro. Respetando y viviendo nuestros valores, nos aseguramos de llenarnos de energía positiva, lo que resulta esencial para nuestro negocio.

¿QUÉ OFRECEMOS?

Como socio, tienes la posibilidad de Cuidarte, Ganar dinero y Divertirte. Nuestra misión es la de **cumplir sueños**, por lo que te damos las herramientas y la inspiración para cambiar tu vida y conseguir tus metas personales. Esto es lo que significa en la práctica:

CUÍDATE



Con más de 50 años de experiencia en el cuidado de la piel, en Oriflame sabemos cómo combinar lo mejor de la naturaleza con los últimos avances científicos, dando como resultado los productos más innovadores. Además, estarás al día de las últimas tendencias en belleza y moda a través de nuestros maquillajes, perfumes y accesorios. La línea Wellness ofrece una solución natural para un estilo de vida sano.

GANA DINERO



Como socio, podrás comenzar a ganar dinero inmediatamente. Tú pones tus propias metas, beneficios y horarios. Tú eliges si prefieres comenzar tu carrera con Oriflame, o si prefieres ganar un dinero extra como asesor de belleza.

DIVIÉRTETE



Con Oriflame tienes la oportunidad de conocer a muchas personas y de hacer nuevos amigos, crecer profesionalmente a través de formaciones, reuniones y seminarios, viajar alrededor del mundo y asistir a increíbles eventos internacionales.



Oriflame ofrece un completo portfolio de productos de belleza para toda la familia: Cuidado facial, color, aseo personal, cuidado capilar, fragancias, wellness y accesorios a precios accesibles.

Nuestros catálogos ofrecen las últimas tendencias en belleza y moda, y están llenos de estupendas ofertas, lo que los hace muy atractivos para recomendar a tus amigos y clientes.

¿Qué hace que los productos de Oriflame sean únicos?

Nuestra experiencia en los cuidados de la piel es el resultado de más de 50 años desarrollando productos inspirados en la naturaleza y su combinación con los últimos avances científicos. Contamos además con más de 100 científicos y expertos dedicados exclusivamente a la investigación, desarrollo y soporte para asegurar la máxima calidad.

Todos nuestros productos han sido diseñados y producidos siguiendo los más altos criterios en términos de seguridad, calidad y eficacia.

Además, para el desarrollo de nuestra línea Wellness, hemos contado con especialistas internacionalmente reconocidos, con amplia experiencia en el área de salud y bienestar.

PODEMOS INFLUIR HASTA EN UN 80% EN EL ENVEJECIMIENTO DE NUESTRA PIEL



Rutina diaria de cuidado facial

Dos minutos, dos veces al día, es todo lo que necesitas para mantener una piel más saludable y joven.

La rutina diaria de cuidado facial es una rutina de cuatro pasos fácil de seguir, creada para maximizar la acción de los productos para el cuidado facial, y que te ayudarán a conseguir una piel fantástica, sea cual sea tu edad.





CUÍDATE

GANA DINERO

DIVIÉRTETE



CUÍDATE

GANA DINERO

DIVIÉRTETE

ORIFLAME TE OFRECE TRES MANERAS DE GANAR DINERO

1. Gana dinero ahorrando en la compra de tus productos Oriflame
2. Gana dinero como asesor de belleza, consiguiendo un beneficio inmediato
3. Gana dinero invitando a otras personas a hacerse socios de Oriflame y creando un equipo

1. Gana dinero ahorrando en la compra de tus productos Oriflame

Cuando te inscribes como socio de Oriflame, tienes la posibilidad de adquirir los productos con un descuento en función al nivel de tu pedido.

2. Gana dinero como asesor de belleza, consiguiendo un beneficio inmediato

Cuando comienzas a recomendar los productos a tus clientes, puedes aprovecharte de hasta un 40% de descuento en las ventas a tus clientes.

3. Gana dinero invitando a otras personas a hacerse socios de Oriflame y creando un equipo

Aumenta tus beneficios creando un equipo y comenzando tu propio negocio con Oriflame. Empezarás a recibir comisiones sobre tus socios, además de poder conseguir bonos, viajes, eventos... ¡y podrás tener la posibilidad de conducir un coche de Oriflame!

Cualquier persona puede divertirse con Oriflame, compartiendo sus productos de belleza preferidos con familia y amigos, haciendo nuevos amigos y conociendo a nuevas personas. Oriflame te ofrece la oportunidad de viajar y de crecer personalmente a través de formaciones, seminarios y conferencias nacionales e internacionales.

Viajes de Jefes de Distrito: Unos días inolvidables dentro y fuera del territorio nacional en el que, además de aprender, te divertirás junto con otros líderes de Oriflame, en lugares como Estambul, Mykonos, Ámsterdam... ¿te lo vas a perder?

Convención Nacional: El evento en el que reconocemos el esfuerzo y dedicación de cientos de líderes de Oriflame España. ¡Este es tu momento!

Conferencia Oro: Evento exclusivo para Directores Oro y superior. Un evento internacional que se celebra cada año en lugares como Estocolmo, Dubai, Roma, Marrakesh o Nueva York, en el que conocerás a líderes de Oriflame de todo el mundo, y disfrutarás de hoteles de lujo, visitando los destinos más espectaculares.

Conferencia Ejecutiva y Diamante: Destinadas a los líderes de más éxito de Oriflame (Director Diamante o superior). Te prometemos una estancia inolvidable y exquisita en destinos tan mágicos como Ciudad del Cabo, Seychelles, Singapur, Tailandia Doha o Abu Dhabi.

Si quieres conocer más sobre todos los viajes que ofrece Oriflame, consulta nuestra página web www.oriflame.es. ¡No te los puedes perder!



¡CONVIÉRTETE EN UN LÍDER DE ÉXITO CON ORIFLAME!

¿QUÉ ES UN LÍDER?

Cuando alcanzas el nivel de Jefe de Grupo, serás considerado un líder de Oriflame, ya que implica que lideras un equipo de socios con ganas de avanzar en el Plan de Oportunidad.

Como líder, tendrás la misión de guiar, informar, enseñar, motivar y hacer seguimiento a tu equipo.

Con cada paso que des en el Plan de Oportunidad, además de ganar más dinero, desarrollarás tu potencial y habilidades, y te afianzarás como un líder de referencia para tu equipo.

¡Entre todos haremos posible que tanto tú como tu equipo podáis triunfar y alcanzar vuestros sueños!



LOS BENEFICIOS DE SER LÍDER EN ORIFLAME

Ingresos cada catálogo – La particularidad de Oriflame es que tienes la posibilidad de ganar dinero desde el primer momento... ¡y la opción de obtener unos ingresos ilimitados! Al ir alcanzando nuevos niveles, tus ingresos crecerán más rápido. Tienes una oportunidad fantástica de conseguir un futuro mejor para ti y tu familia. ¡Construye con Oriflame el negocio de tus sueños!

Desarrollo y reconocimiento personal – Como líder y según el nivel que alcances, podrás asistir a reuniones exclusivas en las que compartir con otros líderes de Oriflame experiencias y técnicas para gestionar tu negocio de manera eficiente, y en las que reconoceremos tus logros y metas conseguidas. Además, te ayudaremos y formaremos en tu camino con Oriflame.

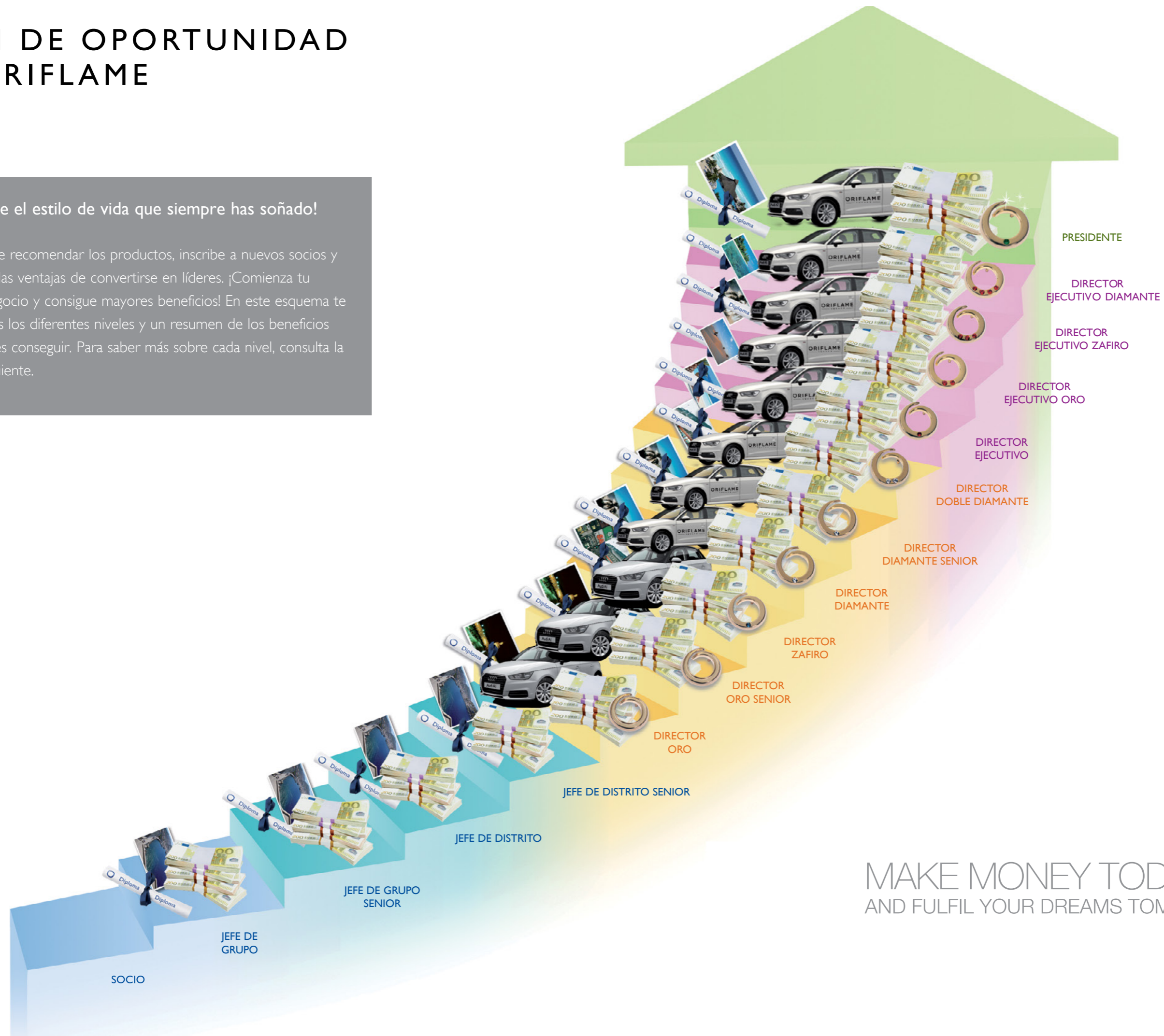
Reuniones y seminarios de líderes – Como líder y dependiendo de tu nivel, podrás participar en diferentes reuniones y seminarios organizados por Oriflame, tanto a nivel local como nacional, en los que conocer novedades y consejos para desarrollar tu negocio, así como compartir experiencias y testimonios con otros líderes de éxito. ¡No te pierdas estas reuniones para conocer información sobre futuros lanzamientos y promociones!

Para conocer todos los beneficios que, como líder, te ofrece el Plan de Oportunidad (Comisiones, bonos, puntos, bonificaciones, etc.), pasa a la página siguiente.

PLAN DE OPORTUNIDAD DE ORIFLAME












¡Consigue el estilo de vida que siempre has soñado!

Además de recomendar los productos, inscribe a nuevos socios y enséñales las ventajas de convertirse en líderes. ¡Comienza tu propio negocio y consigue mayores beneficios! En este esquema te mostramos los diferentes niveles y un resumen de los beneficios que puedes conseguir. Para saber más sobre cada nivel, consulta la página siguiente.



MAKE MONEY TODAY
AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™

PLAN DE OPORTUNIDAD DE ORIFLAME

NIVELES	JEFE DE GRUPO	JEFE DE GRUPO SENIOR	JEFE DE DISTRITO	JEFE DE DISTRITO SENIOR	DIRECTOR ORO	DIRECTOR ORO SENIOR	DIRECTOR ZAFIRO	DIRECTOR DIAMANTE	DIRECTOR DIAMANTE SENIOR	DIRECTOR DOBLE DIAMANTE	DIRECTOR EJECUTIVO	DIRECTOR EJECUTIVO ORO	DIRECTOR EJECUTIVO ZAFIRO	DIRECTOR EJECUTIVO DIAMANTE	PRESIDENTE	
NIVELES DE CUALIFICACIÓN Cada título se consigue alcanzando el importe de Cualificación y en el catálogo siguiente el importe de Mantenimiento	1.000VP Cat 1º y 750VP Cat 2º y 5 Socios registrados directos	2.500VP Cat 1º y 1.800VP Cat 2º	4.000VP Cat 1º y 2.800VP Cat 2º	8.500VP Cat 1º y 6.000VP Cat 2º	12.000VP Cat 1º y 9.000VP Cat 2º	21.000VP Cat 1º y 15.750VP Cat 2º	28.000VP Cat 1º y 21.000VP Cat 2º	56.000VP Cat 1º y 1 Región Directa 42.000VP Cat 2º y 1 Región Directa	84.000VP Cat 1º y 2 Regiones Directas 63.000VP Cat 2º y 2 Regiones Directas	112.000VP Cat 1º y 3 Regiones Directas 84.000VP Cat 2º y 3 Regiones Directas	245.000VP Cat 1º y 5 Regiones Directas 183.500VP Cat 2º y 5 Regiones Directas	490.000VP Cat 1º y 7 Regiones Directas 367.500VP Cat 2º y 7 Regiones Directas	700.000VP Cat 1º y 9 Regiones Directas 525.000VP Cat 2º y 9 Regiones Directas	845.000VP Cat 1º y 11 Regiones Directas 630.000VP Cat 2º y 11 Regiones Directas	1.050.000VP Cat 1º y 12 Regiones Directas 787.500VP Cat 2º y 12 Regiones Directas	
NIVELES DE MANTENIMIENTO	750VP	1.800VP	2.800VP	6.000VP	9.000VP	15.750VP	21.000VP	42.000VP y 1 Región Directa	63.000VP y 2 Regiones Directas	84.000VP y 3 Regiones Directas	183.500VP y 5 Regiones Directas	367.500VP y 7 Regiones Directas	525.000VP y 9 Regiones Directas	630.000VP y 11 Regiones Directas	787.500VP y 12 Regiones Directas	
BONOS PARA EL NUEVO LÍDER	100€	200€	400€	600€	1.000€	2.000€	3.500€	5.000€	7.500€	10.000€	25.000€	35.000€	50.000€	75.000€	100.000€	
BONOS PARA EL LÍDER PROMOTOR	100€	200€	400€	600€	1.000€											
PERÍODO DE MANTENIMIENTO	3 Catálogos	3 Catálogos	3 Catálogos	3 Catálogos	3 Catálogos	3 Catálogos	3 Catálogos	4 Catálogos	4 Catálogos	4 Catálogos	5 Catálogos	5 Catálogos	5 Catálogos	5 Catálogos	5 Catálogos	
RECUPERACIÓN POR NOMBRAMIENTO El tiempo de recuperación por nombrar un líder de tu misma categoría, se aplica después de los nombramientos. Durante este tiempo, no habrá ajustes en las comisiones, ni será necesario realizar el nivel de mantenimiento de la categoría actual.	3 Catálogos	3 Catálogos	5 Catálogos	5 Catálogos	8 Catálogos	8 Catálogos	8 Catálogos	8 Catálogos	8 Catálogos	8 Catálogos	8 Catálogos	8 Catálogos	8 Catálogos	8 Catálogos	8 Catálogos	
COMISIONES	<ul style="list-style-type: none"> •4,5% de Comisión sobre pedido. •9% de Comisión sobre Socios directos. •4,5% de Comisión sobre Socios indirectos. •6% de Comisión sobre Subgrupos directos. 				<ul style="list-style-type: none"> •4,5% de Comisión sobre pedido. •9% de Comisión sobre Socios directos. •4,5% de Comisión sobre Socios indirectos. •6% de Comisión sobre Subgrupos directos. 				<ul style="list-style-type: none"> •4,5% de Comisión sobre Distrito propio. •6% de Comisión sobre Subdistritos directos. •1,5% de Comisión sobre Distritos indirectos. •1,5% de Comisión sobre Subregiones directas. •0,5% de Comisión sobre Subregiones indirectas (2º y 3º nivel). 				<ul style="list-style-type: none"> •4,5% de Comisión sobre Distrito propio. •6% de Comisión sobre Subdistritos directos. •1,5% de Comisión sobre Distritos indirectos. •1,5% de Comisión sobre Subregiones directas. •0,5% de Comisión sobre Subregiones indirectas (2º y 3º nivel). 			
COCHES																
NIVELES DE AJUSTE (-50%) El líder que no alcanza el nivel de Mantenimiento verá reducidas sus comisiones por los ajustes.	Entre 749€ y 500€	Entre 749€ y 500€	Entre 2.799€ y 2.000€	Entre 2.799€ y 2.000€	Ajustes del 50% entre 8.999€ y 6.000€						Ajuste del 50% entre 8.999€ y 6.000€					
NIVELES DE AJUSTE (-100%)	Por debajo de 500€	Por debajo de 500€	Por debajo de 2.000€	Por debajo de 2.000€	Ajustes del 100% por debajo de 6.000€						Ajuste del 100% por debajo de 6.000€					

BENEFICIOS POR SER LÍDER

Una vez llegas al nivel de Jefe de Grupo tus beneficios se multiplican:

- Tienes **21 días de crédito**.
- Tu descuento pasa a ser automáticamente del **30%, a partir de 30VP**.
- Cobras **comisiones**.
- **Plan de bonos**.
- **Gasto de envío gratuito***.

* Un envío gratis al Catálogo.

* Si un Jefe de Distrito o Jefe de Distrito Sénior no realiza el mantenimiento de su distrito central, no cobraría los bonos correspondientes a su nivel, en el caso de haber cumplido los demás requisitos para conseguirlos, al igual sucederá con el nivel de jefe de grupo y jefe de grupo senior.

* Todos los líderes tienen que hacer un pedido personal mínimo de 30VP cada catálogo. De lo contrario, se pasará a ostentar el nivel inmediatamente anterior.

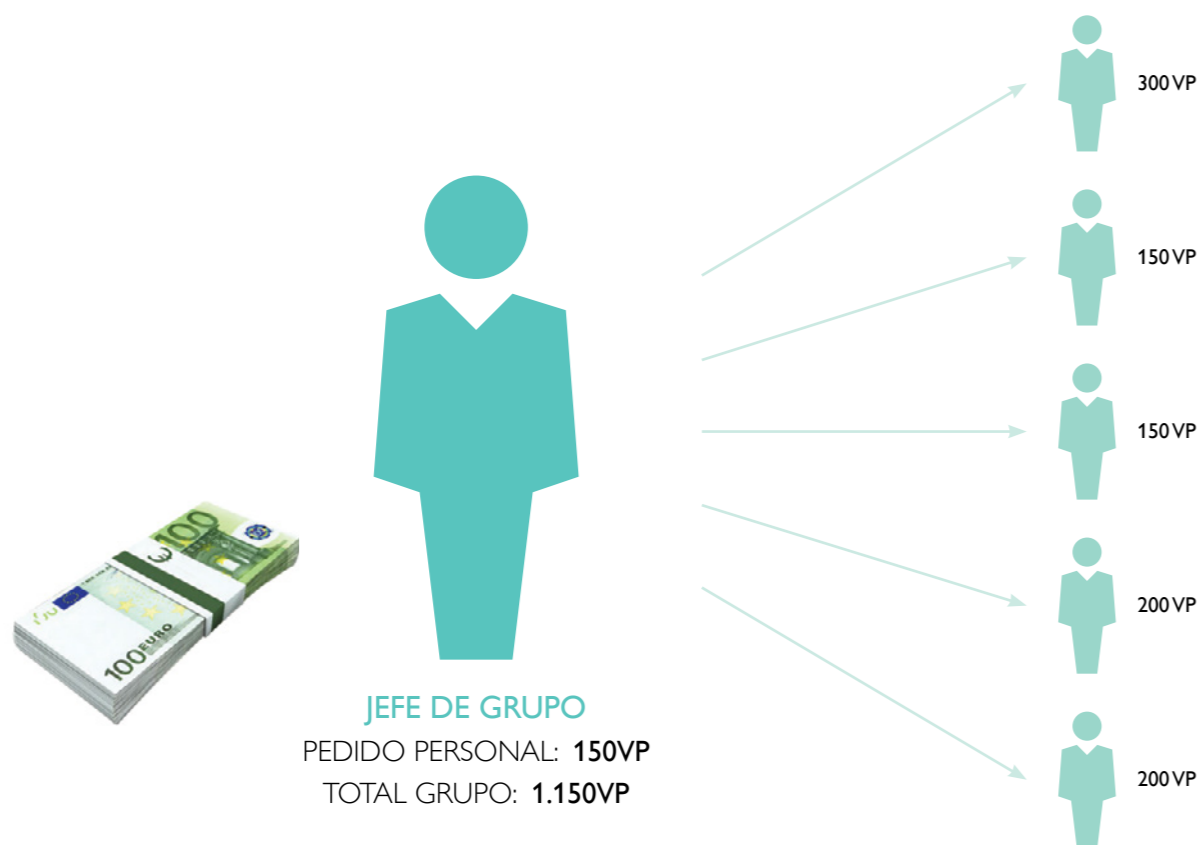
CÓMO GANAR DINERO CON ORIFLAME

¡Conseguir el estilo de vida que siempre has soñado es muy fácil! Desarrollando tu equipo y creciendo en el Plan de Oportunidad, podrás obtener mayores ingresos y comenzar a crear tu propio negocio. ¿Hasta dónde quieres llegar? A continuación, te mostramos algunos ejemplos de ganancias ¡cada 3 semanas! y cómo crear una red estable que te permita obtener los máximos beneficios.

En estos ejemplos, se ha tenido en cuenta que los pedidos realizados por los socios incluyen productos cosméticos, bisutería y Wellness. Para más información sobre el vocabulario empleado en dichos ejemplos, consulta la página 39.

EJEMPLO 1:

Haz que tus socios inscriban al menos a uno de sus amigos. Beneficios de un **Jefe de Grupo**
Pongamos que eres Jefe de Grupo y que entre tú y tu red alcanzáis un nivel de 1.150VP.



	VP	BENEFICIOS	VC	GANANCIAS
Tu pedido personal	150	30% dto PC (58€) + 4,5% Comisión VC (6€)	136	64 €
Venta de tus Socios Directos	1.000	9% de comisión sobre VC	870	78 €
TOTAL				142 €

EJEMPLO 2:

¡Amplía tu red de líderes! Beneficios de un **Jefe de Distrito**

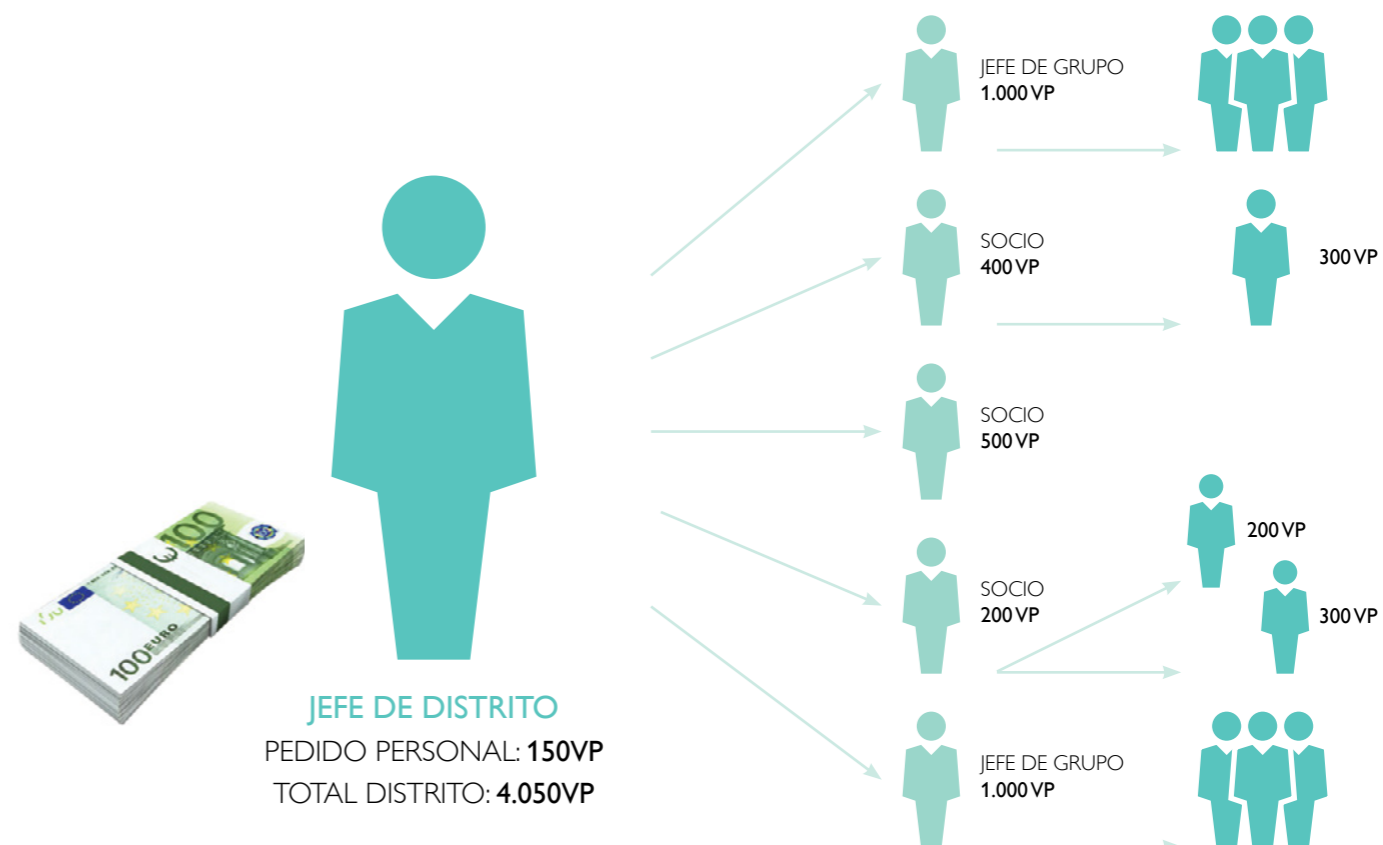
El siguiente paso es ayudar a tus contactos a ser líderes y que, como tú, comencen su propio negocio. ¡Cuanto más líderes tengas, más crecerá tu negocio!

Ponte como meta que, al menos, 5 de tus socios alcancen el nivel de Jefe de Grupo, inscribiendo a su vez, cada uno de ellos, al menos a 5 nuevos socios. Recuerda que, para alcanzar el nivel de Jefe de Grupo, deben alcanzar los 1.000VP en un catálogo y 750VP en el siguiente catálogo consecutivo.

Te recomendamos que animes a dos de tus Jefes de Grupo a ser Jefes de Distrito. Esto facilitará a tu equipo alcanzar el nivel de cualificación de 4.000VP en un catálogo y 2.800VP en el siguiente catálogo consecutivo.

Como Jefe de Distrito, además de los porcentajes de comisión aplicados a un Jefe de Grupo, obtendrás un 4,5% de comisión adicional sobre tu distrito.

A continuación, podrás ver un ejemplo de tus beneficios como Jefe de Distrito, en un catálogo en el que alcances un total de 4.050VP con todo tu equipo. En dicho ejemplo, los socios de los subgrupos han hecho pedidos con un 23% de descuento:



	VP	BENEFICIOS	VC	GANANCIAS
Tu pedido personal	150	30% dto PC (58€) + 9% Comisión VC (12€)	136	70 €
Venta de tus Socios Directos	1.100	13,5% de comisión sobre VC	883	119 €
Venta de tus Socios Indirectos	800	9% de comisión sobre VC	649	58 €
Venta de tus Grupos Directos	2.000	10,5% de comisión sobre VC	1.964	206 €
TOTAL				453 €

EJEMPLO 3:

¡El paso definitivo hacia el éxito! Beneficios de un **Director Oro**

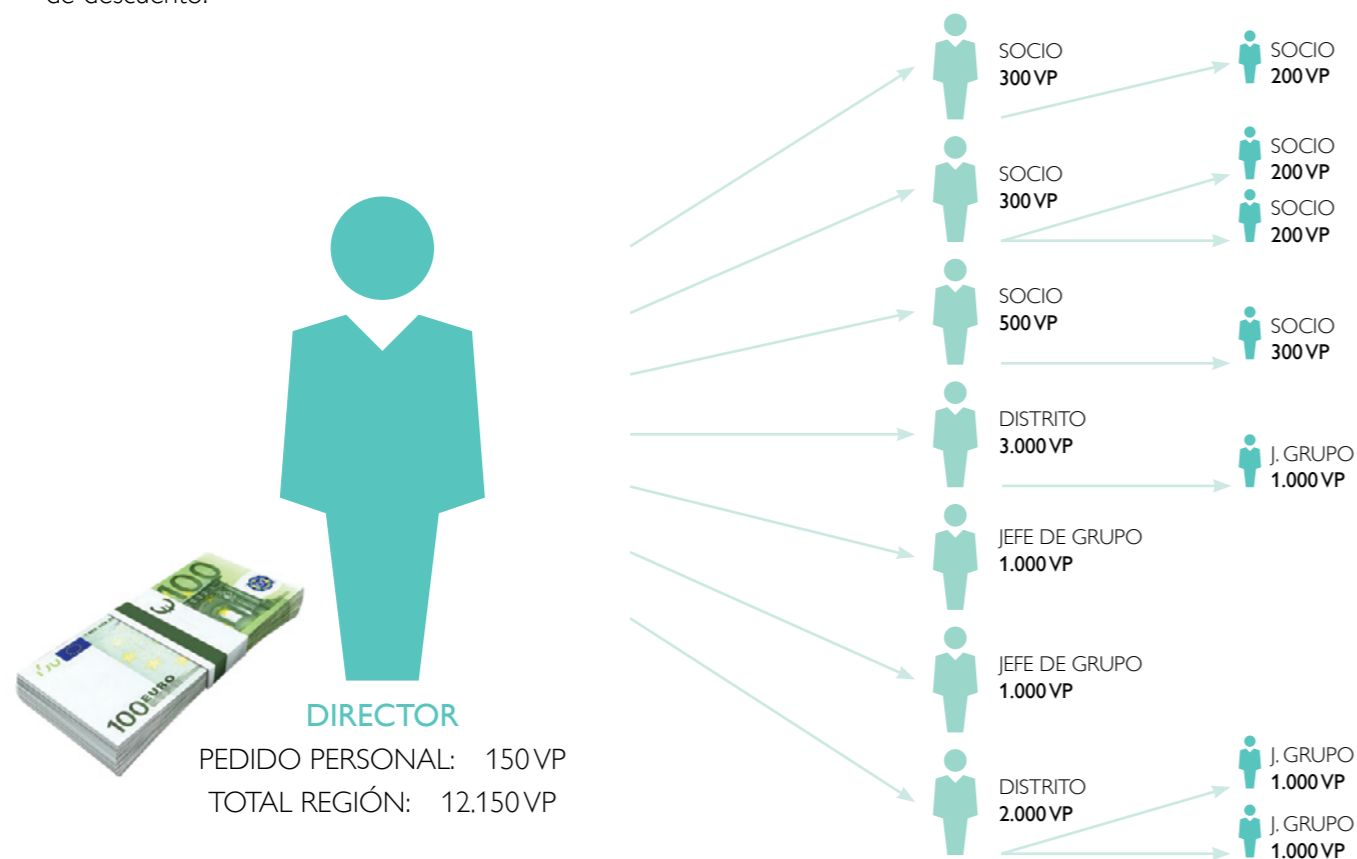
A estas alturas, ya habrás disfrutado de privilegios, viajes, ventajas exclusivas y, sobre todo, ingresos importantes como Jefe de Distrito.

¿Por qué no animar a tus líderes a que sigan tu ejemplo? De esta manera podrás entrar en el nivel de director, en concreto en el de Director Oro, optando así a viajes internacionales, posibilidad de conducir el coche de Oriflame... y ser reconocido como uno de los líderes más importantes de Oriflame.

Anima y ayuda, al menos, a uno de tus Jefes de Grupo a alcanzar el nivel de Jefe de Distrito, y continúa ampliando tu equipo y apoyándoles para que sus propios negocios crezcan.

Te recomendamos que prepares a dos Jefes de Distrito para alcanzar el nivel de Director Oro y, como tú, cumplir sus sueños con Oriflame. Esto facilitará a tu equipo alcanzar el nivel de cualificación de 12.000VP en un catálogo y 9.000VP en el siguiente catálogo consecutivo.

A continuación, podrás ver un ejemplo de tus beneficios como Director Oro, en un catálogo en el que alcances un total de 12.150VP con todo tu equipo. En dicho ejemplo, los socios de los subgrupos han hecho pedidos con un 23% de descuento:



	VP	BENEFICIOS	VC	GANANCIAS
Tu pedido personal	150	30% dto PC (58€) + 9% Comisión VC (12€)	136	70 €
Venta de tus Socios Directos	1.100	13,5% de comisión sobre VC	857	116 €
Venta de tus Socios Indirectos	900	9% de comisión sobre VC	779	70 €
Venta de tus Grupos Directos	2.000	10,5% de comisión sobre VC	1.964	206 €
Venta del Grupo Personal de tus Jefe de Distrito	5.000	12% de comisión sobre VC	4.964	595 €
Venta de los Grupos Directos de tus Jefes de Distrito	3.000	6% de comisión sobre VC	2.945	176 €
TOTAL				1.233 €

¿QUIERES GANAR MÁS?

PROGRAMA DE PUNTOS VIP Y BONIFICACIONES

Dependiendo de tu nivel como líder, y del nivel de VP que alcances cada catálogo, podrás recibir Puntos VIP (es decir, puntos canjeables por materiales y productos) o bonificaciones cada catálogo.

	NIVEL VP	RECIBE	NIVEL VP	RECIBE
JEFE DE GRUPO	750VP	20 Puntos VIP	1.000VP	+20€
JEFE DE GRUPO SENIOR	1.800VP	40 Puntos VIP	2.500VP	+40€
JEFE DE DISTRITO	2.800VP	60 Puntos VIP	4.000VP	+60€
JEFE DE DISTRITO SENIOR	6.000VP	80 Puntos VIP	8.500VP	+80€
DIRECTOR ORO DIRECTOR ORO SENIOR DIRECTOR ZAFIRO	Siempre	100 Puntos VIP	12.000VP	+100€
RESTO DE DIRECTORES	Siempre	100 Puntos VIP	-	-

PUNTOS VIP: Importe canjeable por materiales y productos. Puedes canjearlos en los 3 siguientes catálogos a la obtención, siempre y cuando estés al corriente de pago. **Jefes de Grupo Senior, Jefes de Distrito y Distrito Senior** que no alcancen el nivel VP para conseguir sus Puntos VIP, siempre recibirán 20 Puntos VIP si alcanzan 750VP en su grupo personal.

Si un Jefe de Distrito o Jefe de Distrito Senior no realiza el mantenimiento de su distrito central, no cobrará los bonos correspondientes a su nivel, en el caso de haber cumplido los demás requisitos para conseguirlos, al igual sucederá con el nivel de jefe de grupo y jefe de grupo senior.





¿QUÉ ES LA ACADEMIA ORIFLAME?

Como líder, la clave de tu éxito es invitar a nuevos socios para que disfruten de la Oportunidad Oriflame, formándoles y preparándoles para que lleguen a ser líderes de éxito. La Academia Oriflame contiene varios módulos de formación, diseñados para ayudarte a ti y a tu grupo a crecer.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDA?

Tanto tú como tu equipo tendréis la oportunidad de asistir a las formaciones que la Academia Oriflame os brinda. Ten en cuenta que cada curso está especialmente diseñado para formar al socio en cada paso de su carrera con Oriflame. ¿Estáis dispuestos tanto tú como tu equipo a aprender? ¡Entonces, desde Oriflame os enseñaremos todo lo que necesitáis saber para que alcancéis el éxito!

¿QUÉ TIPO DE CURSOS OFRECE ORIFLAME?

Existen diferentes cursos dentro de la Academia Oriflame destinados a formar a cada persona antes incluso de inscribirse en Oriflame, así como en los primeros pasos como socio:

Puedes ampliar la información en el apartado "tu formación" en la web.

Además, la Academia Oriflame pone a tu disposición formaciones exclusivas para Jefes de Grupo, Jefes de Distrito y Directores. Con estas formaciones aprenderás a planificar tus pasos dentro del Plan de Oportunidad y te formarás en todos los conceptos necesarios para asegurar el crecimiento de tu equipo y tu negocio.

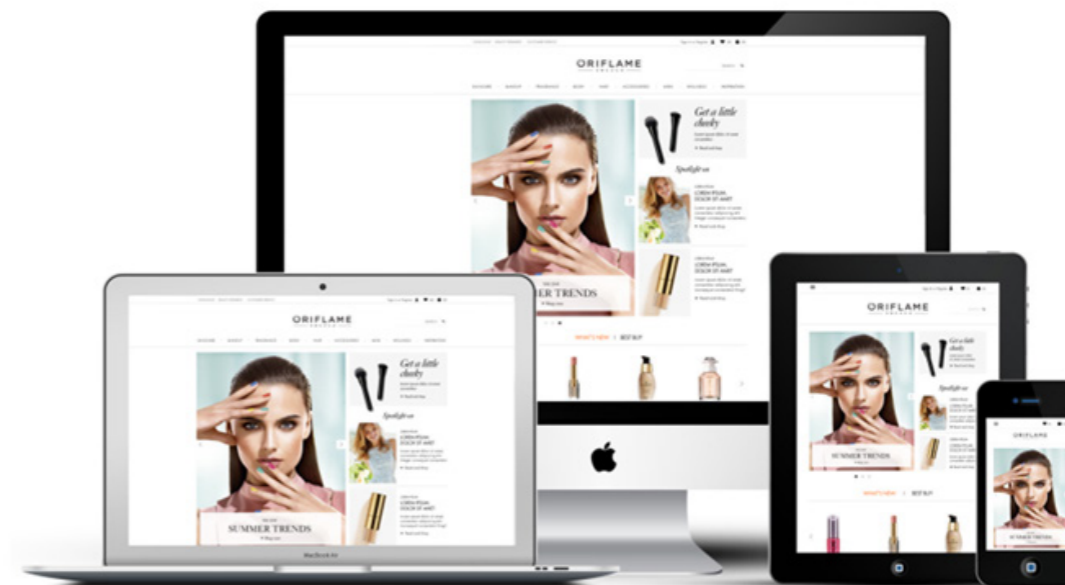
¿CUÁL ES EL OBJETIVO DE LA ACADEMIA ORIFLAME?

El objetivo es muy sencillo: ¡Formarte de una manera eficaz y entretenida para que puedas tener éxito en tu carrera con Oriflame!

¿DÓNDE SE REALIZAN LOS CURSOS?

¡LA ACADEMIA ORIFLAME SE ADAPTA A TI!

Oriflame te ofrece formaciones online y tutoriales a tu disposición en cualquier momento. Consulta la web www.oriflame.es para conocer más detalles sobre la fecha y el lugar de los cursos presenciales y online, así como para descargarte los enlaces a los tutoriales disponibles.



En nuestra nueva web encontrarás todo lo necesario para informarte de nuestros productos, revisar el nuevo catálogo y obtener todas las herramientas necesarias para hacer crecer tu negocio, todo en un solo click!

ACCESOS RÁPIDOS

Para que encuentres los enlaces importantes fácilmente, existe un Icono de Accesos Rápidos que tiene la forma de una persona, ubicado en la parte superior derecha de la página. Allí encontrarás información importante como Tus Cifras, Tus pedidos, Registro de nuevos socios o acceso rápido a tu perfil.

NAVEGACIÓN A TRAVÉS DE LAS DIFERENTES SECCIONES

Para hacer más simple la navegación y ayudarte a encontrar herramientas e información sencillamente, hemos dividido tu Zona de Socio en 5 secciones diferentes: Tus Cifras, Vender, Tus Pedidos, Tu Red y Tu Formación.

TUS CIFRAS

Esta pestaña es lo primero que verás cuando abras tu Zona de Socio, después de acceder con tu Número de Socio y contraseña.

En los indicadores se hace más fácil la medición y seguimiento de tu negocio. Puedes ver tu historial y gráficas que mostrarán cómo está desarrollándose tu red. En la sección de Noticias podrás encontrar todas las novedades para mantenerte al tanto de lo que está pasando. Por

último, el Estado General de Tu Negocio contiene gráficos detallados de tu evolución.

VENDER

En esta sección puedes revisar las novedades comerciales del último catálogo, la información de Tu Tienda de Belleza Online, Aplicaciones móviles y consejos para vender nuestros productos.

TUS PEDIDOS

En esta pestaña puedes dar con todo lo que necesitas para realizar un pedido o hacer suscripciones. También puedes ver tus compras previas, hacer un seguimiento de tus pedidos y hacer solicitudes de servicio o de crédito.

TU RED

En esta sección encuentras todas las herramientas que te ayudarán a gestionar tu negocio, incluyendo las herramientas de registro e invitación. Además de los reportes que te ayudarán a seguir tu progreso junto con el de tu red personal. Viajes y nombramientos también estarán incluidos aquí.

TU FORMACIÓN

En este menú, encontrarás todo el material necesario para seguir el Programa Primeros 90 Días, incluyendo la formación e-learning, los Módulos de formación, los webinars de producto y negocio y tu área digital con contenido para tus redes sociales.

ANEXO CUALIFICACIONES Y MANTENIMIENTOS

JEFE DE GRUPO

Cualificación: alcanzará el nivel de Jefe de Grupo todo Socio que consiga 1000 VP en un catálogo y 750 VP en el catálogo siguiente. Se consideran, para calcular los niveles de VP, los valores de la venta personal del propio socio así como de los socios directos e indirectos de éste. Además, el cliente que promociona tiene que estar dentro de la Fuerza de Ventas (socio registrado). Además, debe tener al menos 5 socios directos dentro de la FFVV (socios registrados)

Mantenimiento de categoría: el JG dispone de 3 catálogos de mantenimiento en los que debe realizar una venta de 750 VP en uno de ellos. Para calcular esta cantidad se tiene en cuenta el VP del grupo personal. Si en 3 catálogos consecutivos no consigue este VP, bajaría de categoría. Cuando el JG hace el mantenimiento, vuelve a empezar a contar los 3 catálogos consecutivos para realizar el mantenimiento.

Periodo de recuperación: 3 catálogos

Bajada de categoría: si el JG no hace el mantenimiento de 750 VP en uno de 3 catálogos consecutivos, baja a Socio.

JEFE DE GRUPO SENIOR

Cualificación: alcanzará el nivel de Jefe de Grupo Sénior un Jefe de Grupo (20) que consiga 2500 VP en un catálogo y 1800 VP en el siguiente. Se consideran, para calcular los niveles de VP, el grupo personal y los grupos directos e indirectos.

Mantenimiento de categoría: el JGS dispone de 3 catálogos de mantenimiento en los que debe acumular 1800 VP en uno de ellos. Para calcular esta cantidad se tiene en cuenta el grupo personal y los sub-grupos (directos e indirectos). Si en 3 catálogos consecutivos no consigue la venta, bajaría de categoría. El JGS además tiene que realizar el mantenimiento de su grupo central (750VP) en uno de cada 3 catálogos consecutivos. Sino, bajaría a Socio.

Cuando el JGS hace el mantenimiento, vuelve a empezar a contar los 3 catálogos consecutivos para realizar el mantenimiento.

Periodo de recuperación: 3 catálogos

Bajada de categoría: si el JGS no hace el mantenimiento de 1800 VP en uno de 3 catálogos consecutivos, baja:

- Si hace un mantenimiento de 750 VP en su grupo central → baja a JG.
- Si no cumple el punto anterior → baja a Socio (10 o 14).

JEFE DE DISTRITO

Cualificación: alcanzará el nivel de Jefe de Distrito todo JG o JGS, que consiga 4000 VP en un catálogo, y 2800 VP en el siguiente. Se considera, para calcular los niveles de VP, el grupo personal y todos los subgrupos (directos e indirectos).

Mantenimiento de categoría: El JD dispone de 3 catálogos de mantenimiento en los que debe acumular 2800 VP en uno de ellos. Para calcular esta cantidad se tiene en cuenta el Distrito Central: el grupo personal y todos los subgrupos (directos e indirectos). Si en 3 catálogos consecutivos no consigue el VP, bajaría de categoría. Cuando el JD hace el mantenimiento, vuelve a empezar a contar los 3 catálogos consecutivos para realizar el mantenimiento.

Periodo de recuperación: 4 catálogos

Bajada de categoría: Si el JD (30) no hace el mantenimiento de 2800 VP en uno de 3 catálogos consecutivos, baja:

- Si hace un mantenimiento de 1800 VP sumando su grupo central y sus subgrupos (directos e indirectos), y además hace 750 VP en su grupo central → baja a JGS.
- Si no cumple el punto anterior pero SI hace un mantenimiento de 750 VP en su grupo central → baja a JG.
- Si no cumple los puntos anteriores → baja a socio.

ANEXO CUALIFICACIONES Y MANTENIMIENTOS

JEFE DE DISTRITO SENIOR

Cualificación: alcanzará el nivel de Jefe de Distrito Sénior todo JD, que consiga 8500 VP en un catálogo, y 6000 VP en el siguiente. Se considera, para calcular los niveles de VP, el distrito central y todos los sub-distritos (directos e indirectos).

Mantenimiento de categoría: el JDS (35) dispone de 4 catálogos de mantenimiento en los que debe acumular 6000 VP en uno de ellos. Para calcular esta cantidad se tiene en cuenta el distrito central y los sub-distritos (directos e indirectos). Si en uno de 3 catálogos consecutivos no consigue el VP, bajaría de categoría. Cuando el JDS (35) hace el mantenimiento, vuelve a empezar a contar los 3 catálogos consecutivos para realizar el mantenimiento.

Periodo de recuperación: 5 catálogos

Bajada de categoría: si el JDS no hace el mantenimiento de 6000 VP en 3 catálogos consecutivos, baja:

Si el JDS no hace el mantenimiento de su Distrito Central (2.800), baja de categoría.

- Si no cumple el punto anterior pero SI hace un mantenimiento de 1800 VP sumando su grupo central y sus sub-grupos (directos e indirectos), y además hace 750 VP en su grupo central → baja a JGS
- Si no cumple los puntos anteriores pero SI hace un mantenimiento de 750 VP en su grupo central → baja a JG
- Si no cumple los puntos anteriores → baja a socio

DIRECTOR ORO

Cualificación: para la cualificación de Director Oro el JD o JDS, debe alcanzar 12000 VP en un catálogo y 9000 VP en el siguiente catálogo. Se cuenta para la cualificación todos los grupos y Distritos que estén dentro de su red.

Los siguientes 2 puntos sólo son válidos para la cualificación para nivel 40 (DO). En los 2 catálogos en los que está cualificando, deben cumplirse ambos:

1. No debe existir ningún sub-distrito que tenga más del 50% del total de VP considerado para la cualificación.
2. No debe existir ningún sub-distrito que contenga más del 50% del total de clientes registrados en el momento de la cualificación.

Mantenimiento de categoría: tiene 3 catálogos de mantenimiento en los que debe realizar una venta de 9000 VP.

Para calcular esta venta se suma el VP de todos los grupos y distritos que tenga en su región.

Periodo de recuperación: 8 catálogos.

Bajada de categoría: Si el DO (40) no hace el mantenimiento de su nivel de Director o el mantenimiento de su región central en uno de los 3 catálogos consecutivos baja al nivel correspondiente a la venta que realice según el Plan de Oportunidad.

A partir de Director Oro, si no realizan el mantenimiento de su región central (9000VP) o de su nivel de Director, bajarán un único nivel aunque no realicen la venta de la categoría inferior.

DIRECTOR ORO SENIOR

Cualificación: para la cualificación de Director Oro Senior, el DO, debe alcanzar 21000 VP en un catálogo y 15750 VP en el siguiente catálogo. Para la cualificación cuenta:

- Todos los grupos y distritos de la región central.
- Para nombrarse tiene que tener como mínimo 9000VP en su región central en el catálogo de Cualificación (Q, primer catálogo) y en el catálogo de Mantenimiento (M, segundo catálogo).
- El VP de todas las regiones directas (de primer nivel) dentro de su red.
- El VP de todas las regiones de segundo nivel que hayan alcanzado la categoría de Director dentro del último año (17 catálogos). Transcurridos 17 catálogos estas regiones de segundo nivel no contarán.

Mantenimiento de categoría: Tiene 3 catálogos de mantenimiento teniendo que realizar 15750VP. Para el mantenimiento se tienen en cuenta las mismas regiones que para la cualificación.

Periodo de recuperación: 8 catálogos

DIRECTOR ZAFIRO

Cualificación: para la cualificación de Director Zafiro el DOS, debe alcanzar 28000 VP en un catálogo y 21000 VP en el siguiente catálogo. Para la cualificación cuenta:

- Todos los grupos y distritos de la región central.
- Para nombrarse tiene que tener como mínimo 9.000VP en su región central en el catálogo de Cualificación (Q, primer catálogo) y en el catálogo de Mantenimiento (M, segundo catálogo).
- El VP de todas las regiones directas (primer nivel) dentro de su red.
- El VP de todas las regiones de segundo nivel que hayan alcanzado la categoría de Director dentro del último año (17 catálogos). Transcurridos 17 catálogos estas regiones de segundo nivel no contarán.

Mantenimiento de categoría: tiene 3 catálogos de mantenimiento teniendo que realizar 21000VP. Para el mantenimiento se tienen en cuenta las mismas regiones que para la cualificación.

Periodo de recuperación: 8 catálogos.

DIRECTOR DIAMANTE

Cualificación: para la cualificación de Director Diamante el DZ debe alcanzar 56000 VP en un catálogo y 42000 VP en el siguiente catálogo. Para la cualificación cuenta:

- Todos los grupos y distritos de la región central.
- Para nombrarse tiene que tener como mínimo 9.000VP en su región central en el catálogo de Cualificación (Q, primer catálogo) y en el catálogo de Mantenimiento (M, segundo catálogo).
- El VP de todas las regiones directas (primer nivel) dentro de su red.
- El VP de todas las regiones de segundo nivel que hayan alcanzado la categoría de Director dentro del último año (17 catálogos). Transcurridos 17 catálogos estas regiones de segundo nivel no contarán.

Imprescindible: el DD (50) tiene que tener como mínimo una Región directa.

Mantenimiento de categoría: tiene 4 catálogos de mantenimiento teniendo que realizar 42000VP. Para el mantenimiento se tienen en cuenta las mismas regiones que para la cualificación. Imprescindible: el DD tiene que tener como mínimo una Región directa.

Periodo de recuperación: 8.

DIRECTOR DIAMANTE SENIOR

Cualificación: para la cualificación de Director Diamante Senior el DD debe alcanzar 84000€ VP en un catálogo y 63000€ VP en el siguiente catálogo. Para la cualificación cuenta:

- Todos los grupos y distritos de la región central.
- Para nombrarse tiene que tener como mínimo 9.000VP en su región central en el catálogo de Cualificación (Q, primer catálogo) y en el catálogo de Mantenimiento (M, segundo catálogo).
- El VP de todas las regiones directas (primer nivel) dentro de su red.
- El VP de todas las regiones de segundo nivel que hayan alcanzado la categoría de Director dentro del último año (17 catálogos). Transcurridos 17 catálogos estas regiones de segundo nivel no contarán.

Imprescindible: el DDS tiene que tener como mínimo dos Regiones directas.

Mantenimiento de categoría: tiene 4 catálogos de mantenimiento teniendo que realizar 63000VP. Para el mantenimiento se tienen en cuenta las mismas regiones que para la cualificación. Imprescindible: el DDS tiene que tener como mínimo

Periodo de recuperación: 8 catálogos

DIRECTOR DOBLE DIAMANTE

Cualificación: para la cualificación de Director Doble Diamante el DDS debe alcanzar 112000 VP en un catálogo y 84000 VP en el siguiente catálogo.

Para la cualificación cuenta:

- Todos los grupos y distritos de la región central.
- Para nombrarse tiene que tener como mínimo 9.000VP en su región central en el catálogo de Cualificación (Q, primer catálogo) y en el catálogo de Mantenimiento (M, segundo catálogo).
- El VP de todas las regiones directas (primer nivel) dentro de su red.
- El VP de todas las regiones de segundo nivel que hayan alcanzado la categoría de Director dentro del último año (17 catálogos). Transcurridos 17 catálogos estas regiones de segundo nivel no contarán.

Imprescindible: el DDD tiene que tener como mínimo tres Regiones directas.

Mantenimiento de categoría: tiene 4 catálogos de mantenimiento teniendo que realizar 84000VP. Para el mantenimiento se tienen en cuenta las mismas regiones que para la cualificación. Imprescindible: el DDD (55) tiene que tener como mínimo tres Regiones directas.

Periodo de recuperación: 8 catálogos.

DIRECTOR EJECUTIVO

Cualificación: para la cualificación de Director Ejecutivo el DDD debe alcanzar 245000 VP en un catálogo y 183500 VP en el siguiente catálogo. Para la cualificación cuenta:

- Todos los grupos y distritos de la región central.
- Para nombrarse tiene que tener como mínimo 9.000VP en su región central en el catálogo de Cualificación (Q, primer catálogo) y en el catálogo de Mantenimiento (M, segundo catálogo).
- El VP de todas las regiones directas (primer nivel) y todas las regiones de segundo nivel dentro de su red.
- El VP de todas las regiones de tercer nivel que hayan alcanzado la categoría de Director dentro del último año (17 catálogos). Transcurridos 17 catálogos estas regiones de tercer nivel no contarán.

Imprescindible: el DE tiene que tener como mínimo 5 Regiones directas.

Mantenimiento de categoría: Tiene 5 catálogos de mantenimiento teniendo que realizar 183500VP. Para el mantenimiento se tienen en cuenta las mismas regiones que para la cualificación. Imprescindible: el DE (60) tiene que tener como mínimo 5 Regiones directas.

Periodo de recuperación: 8 catálogos.

DIRECTOR EJECUTIVO ORO

Alcanzarás el nivel de Director Ejecutivo Oro si tienes siete regiones directas o de primer nivel y en un catálogo alcanzas un nivel mínimo de 490.000VP y en el siguiente catálogo consecutivo un nivel mínimo de 367.500VP (sumando en ambos casos tu propia región y tus regiones de primer, segundo y tercer nivel). Obtendrá un bono único de 35.000€.

DIRECTOR EJECUTIVO ZAFIRO

Alcanzarás el nivel de Director Ejecutivo Zafiro si tienes nueve regiones directas o de primer nivel y en un catálogo un nivel mínimo de 700.000VP y en el siguiente catálogo consecutivo un nivel mínimo de 525.000VP (sumando en ambos casos la propia región y las regiones de primer, segundo y tercer nivel). Obtendrás un bono único de 50.000€.

ANEXO

CUALIFICACIONES Y MANTENIMIENTOS

DIRECTOR EJECUTIVO DIAMANTE

Alcanzarás el nivel de Director Ejecutivo Diamante si tienes once regiones directas o de primer nivel y en un catálogo consigues un nivel mínimo de 845.000VP y en el siguiente catálogo consecutivo un nivel mínimo de 630.000VP (sumando en ambos casos tu propia región y tus regiones de primer, segundo y tercer nivel). Obtendrás un bono único de 75.000€.

PRESIDENTE

Alcanzarás el nivel de Presidente si tienes doce regiones directas o de primer nivel y en un catálogo consigues un nivel mínimo de 1.050.000VP y en el siguiente catálogo consecutivo un nivel mínimo de 787.500VP (sumando en ambos casos tu propia región y tus regiones de primer, segundo y tercer nivel). Obtendrás un bono único de 100.000€. Además, podrás solicitar la cesión de uso de un vehículo Audi A7 Oriflame.

* Ten en cuenta:

- Para la cualificación y mantenimiento desde el nivel de Director Oro Sénior a Director Doble Diamante (ambas incluidas), también se tienen en cuenta, durante un año, las nuevas regiones de segundo nivel, a contar desde el momento en el que estas nuevas regiones alcanzaron el nivel de Director Oro.
- Para la cualificación y mantenimiento del nivel de Director Ejecutivo, también se tienen en cuenta, durante un año, las nuevas regiones de tercer nivel, a contar desde el momento en el que estas nuevas regiones alcanzaron el nivel de Director Oro.
- Para la cualificación y mantenimiento desde el nivel de Director Ejecutivo Oro a Presidente (ambas incluidas), también se tienen en cuenta, durante un año, las nuevas regiones de cuarto nivel, a contar desde el momento en el que estas nuevas regiones alcanzaron el nivel de Director Oro.
- Periodo de recuperación: periodo de tiempo que tiene un líder cuando nombra a otro líder de su misma categoría para realizar su mantenimiento desde que el nombramiento tiene lugar. Consiste en:
 - Durante el número de catálogos de recuperación indicado, no se realizan ajustes a sus comisiones si no llega al nivel.
- A partir del nivel de Director Oro, los nombramientos deberán ser siempre en categorías consecutivas, pasando por cada una de ellas durante al menos un catálogo, el inmediatamente anterior. Por ejemplo: para cualificar como Director Ejecutivo, el líder debe tener reconocida la categoría de Director Doble Diamante en el catálogo que alcance los 245000 VP, no pudiendo saltar categorías en ningún caso.



Es importante que leas el Código de Conducta de Oriflame. Un socio de Oriflame se compromete a cumplir el Código de Conducta. Oriflame se reserva el derecho a dar de baja, en cualquier momento y con carácter inmediato, a un socio que no haya reflejado datos veraces a la hora de inscribirse o que infrinja las normas de este Código de Conducta. Los socios dados de baja perderán todos los derechos y privilegios de ser socio, así como sobre su(s) grupo(s), si lo(s) tuviera. Este Código de Conducta ha sido formulado para la protección de tus derechos como socio y con el fin de que todos los socios sigan los mismos criterios de actuación.

Oriflame se reserva el derecho de extender o revisar el Plan de Oportunidad, criterios de cualificación o código de conducta con efecto inmediato.

EL CÓDIGO DE CONDUCTA DE ORIFLAME

Como socio de Oriflame te comprometes a seguir los siguientes principios:

- Mantener y seguir las normas de conducta escritas en el Plan de Oportunidad Edición para Líderes vigente en cada momento, así como en otros documentos de Oriflame. Tener en cuenta, no sólo el texto literal de la norma, sino también el espíritu de Oriflame reflejado en el mismo.
- Tu principio será tratar a todo el mundo de manera respetuosa, como a ti te gustaría ser tratado.
- Presentar los productos y el Plan de Oportunidad de Oriflame a tus clientes y socios de manera honesta y verdadera. Realizar sólo las reclamaciones contempladas en este y otros documentos de Oriflame en vigor.
- Ser rápido a la hora de tomar pedidos y entregarlos a tus clientes, así como al atender las necesidades de tus clientes. Seguir los procedimientos señalados en los documentos oficiales de Oriflame en vigor a la hora de realizar cambios en los productos.
- Aceptar las diferentes especificaciones como socio de Oriflame, detalladas en este manual (y las que correspondan a niveles superiores como líder).
- Actuar con integridad, honestidad y responsabilidad.
- Bajo ninguna circunstancia usar el nombre de Oriflame para promocionar otros productos. Respetar el método de distribución mediante venta directa y no vender; por lo tanto, mediante ningún otro canal de distribución.
- Respetar las leyes y regulaciones del país donde estés desarrollando tu actividad.

DEFINICIONES DEL CÓDIGO DE CONDUCTA

A. El término "Socio" se aplica a todos los niveles.

B. "Página Web" es la diseñada por Oriflame y es propiedad de la empresa para el beneficio de los socios.

C. "Oriflame" en este documento se emplea para referirse a la entidad del país en el que te inscribes como socio (en España, Oriflame Cosméticos S.A.) a no ser que se indique lo contrario.

D. "Línea de ascendencia" incluye al socio, a su presentador y a toda la línea ascendente del mismo.

E. "Grupo Personal" se refiere al socio más los socios directos e indirectos presentados por dicho socio. No incluye a subgrupos y/o subdistritos.

F. "Red" se refiere a toda la línea descendente del socio. Incluye subgrupos y subdistritos.

G. "Documentación Oriflame" incluye todos los documentos publicados por Oriflame, bien sean impresos o publicados a través de la Página Web (www.oriflame.es).

H. "Región" se refiere a toda la red de un director.

INSCRIPCIÓN EN ORIFLAME

1. Para ser socio de Oriflame, como regla general, debes ser presentado a través de un socio ya existente. Si la inscripción se solicita a través de la página web sin indicar presentador; Oriflame le asignará un presentador de forma aleatoria. Bajo ciertas circunstancias, Oriflame puede asignar un socio a cualquier grupo.

Es imprescindible activar la cuenta de socio a través del email de activación o sms y el e-mail debe ser único por cada socio.

El socio nuevo no puede solicitar cambio de presentador una vez tenga asignado número de socio.

Un socio se puede volver a inscribir con otro presentador; si han pasado 2 catálogos desde la validación de su cuenta, no ha realizado un primer pedido mayor de 30 VP y no ha realizado más de un pedido. Si no ha validado su cuenta, podrá solicitar el cambio cuando lo estime el socio. Será el propio socio el que solicite la baja según los Términos y Condiciones. Será necesario completar el formulario con el registro como "consumidor" o "vendedor".

Con la finalidad de estudiar su límite de crédito solicitado, le informamos que podremos consultar ficheros externos de solvencia patrimonial y morosidad. El resultado de la consulta de dichos ficheros, ya sea estadística o no, junto con la información que nos ha facilitado en su solicitud, nos ayudará, junto con otras consideraciones, a realizar una valoración y análisis de su situación financiera y a aprobar o denegar su solicitud.

Si su operación finalmente es aprobada, le comunicamos que, en el caso de que incumpla alguno/s de los compromisos de pago acordados, sus datos personales (nombre, apellidos, dirección, NIF/CIF/NIE/ junto con los detalles de las facturas

impagas, etc.) serán incluidas en el fichero de solvencia patrimonial correspondiente.

2. Oriflame se reserva el derecho de rechazar cualquier inscripción, así como denegar el crédito y la posibilidad de reclutar en caso de detectar riesgo de impago.

3. Los socios podrán ser personas físicas o jurídicas. En caso de constituirse el negocio como sociedad, ésta se inscribirá como socio una sola vez. En todo caso, se proporcionará el nombre del representante legal que actuará en nombre de esta sociedad, así como las facultades con las que actúa. Los representantes de las sociedades responderán de forma solidaria junto con la sociedad en caso de impago.

4. Si un socio desea presentar a otro socio dentro del mismo domicilio, ha de tener previamente pagados al menos tres pedidos sin demora. Adicionalmente, el director ha de enviar un escrito al departamento de documentación e inscripciones informando de que es conocedor de que dichos socios tienen el mismo domicilio para que, tras el envío de la documentación pertinente, se otorgue crédito al nuevo socio.

5. Oriflame se reserva el derecho a bloquear a todos los socios que compartan el domicilio sin mediar ningún tipo de aviso o comunicación.

6. Para ser socio de Oriflame se debe ser mayor de edad o bien ser mayor de 16 años. En este último caso, para ser socio, además de la fotocopia del DNI del solicitante, se debe aportar fotocopia del DNI, así como autorización firmada del padre, madre o tutor, según modelo proporcionado. Para solicitar crédito en Oriflame, el socio ha de ser mayor de 18 años.

7. Un socio causará baja definitiva automáticamente al año de no haber hecho pedido. En el caso de que dicha persona desee inscribirse de nuevo, obtendrá un nuevo número de socio y deberá abonar la cuota de inscripción en vigor.

8. Un socio puede solicitar la baja definitiva en cualquier momento. Para que dicha baja sea efectiva, el socio deberá hacerlo personalmente por escrito y estar al corriente de pagos.

9. Oriflame se reserva el derecho de dar de baja a un socio de forma inmediata por incumplimiento de las normas vigentes en el plan de oportunidad.

10. Un socio quedará bloqueado si no hubiera enviado copia de su Documento de identidad en los siguientes casos:

a) Alcanzar el nivel de Jefe de Grupo o superior:

b) Oriflame se reserva el derecho de bloquear a un socio si se detecta que el DNI/NIE es incorrecto.

11. Antiguos socios pueden volver a inscribirse bajo las siguientes condiciones:

a) Un antiguo socio puede de forma inmediata inscribirse de nuevo sin especificar que ha sido un antiguo socio si ha tenido, al menos, 12 meses de inactividad y no tiene deuda pendiente.

b) Un antiguo líder deberá solicitar autorización a Oriflame debiendo especificar que la nueva inscripción está hecha bajo estas circunstancias, con al menos, 12 meses de inactividad y sin deuda pendiente.

12. Los socios no pueden inscribirse de nuevo y recibir un número nuevo de socio. Si lo hacen, podrán perder todo su grupo a favor de su presentador inicial. Sólo podrán inscribirse otra vez después de haber causado baja definitiva (ver punto 7).

13. La transferencia de un socio a otro presentador sólo es posible en casos especiales y, en cualquier caso, previa aprobación por parte de Oriflame.

14. No está permitido transferir grupos.

15. En caso de defunción de un socio, el código de dicho socio causará baja definitiva, salvo que familiares de primer o segundo grado soliciten la transferencia de la titularidad del número de socio en el plazo de 1 mes. Sólo familiares de primer y segundo grado podrán ser transferidos (a discreción de Oriflame). Para ello, debe enviarse a Oriflame una carta solicitando dicha transferencia.

16. a) No está permitido inscribir socios que ya estén inscritos con otro presentador. Oriflame se reserva el derecho de dar de baja el código del socio si se realiza el alta a nombre de otra persona en otra red.

b) No está permitido que familiares de hasta 3º grado se encuentren inscritos en regiones diferentes. Oriflame se reserva el derecho de sancionar y/o dar de baja los códigos de los socios implicados en el caso de probarse dicha situación anómala.

c) Se prohíbe la oferta de apoyo económico motivando el cambio de red o presentador. En el caso de recibir oferta al respecto o tener conocimiento de dicha práctica (con aportación de pruebas) se debe notificar de inmediato al Jefe de Área o al Dpto. de Ventas.

ESPECIFICACIONES PARA SOCIOS

17. Los socios de Oriflame no serán utilizados para promocionar otros productos o mantener otras estructuras comerciales o de negocio que no sean las oficialmente aprobadas por Oriflame.

18. Los socios nunca darán mala imagen de calidad, aplicaciones y disponibilidad de los productos Oriflame. No darán información sobre los productos que no corresponda con la especificada en las etiquetas, envases o documentos oficiales en vigor de Oriflame. Los socios indemnizarán a Oriflame por los costes o daños y perjuicios que se le ocasionen por incumplimiento de este punto.

19. Está prohibido quitar socios a otros presentadores, ni interferir tratando de conseguir socios nuevos entre socios ya existentes en otros grupos.

20. Un socio NO tiene una relación laboral con Oriflame. Cuando se presente el Plan de Oportunidad, se debe enfatizar en que es un negocio independiente y por tanto NUNCA debe ofrecer un empleo. Además, un socio NUNCA actuará en nombre de Oriflame. El socio que incumpla este punto indemnizará a Oriflame por los daños y perjuicios ocasionados.

21. Un socio no forzará a otros a realizar un pedido mínimo o a mantener stocks de producto. Todos los socios pueden realizar pedido de cualquier cantidad, directamente a Oriflame pero los gastos de manipulación y envío pueden variar en función del volumen y peso. Es pues, una decisión individual del socio si quiere almacenar productos.

22. Un socio no puede realizar pedidos en nombre de otro sin autorización previa por escrito. En caso de no mediar autorización escrita, Oriflame se reserva el derecho de reclamar la deuda correspondiente al receptor del pedido.

El líder responderá de forma solidaria del pago de las facturas correspondientes a los pedidos que haya realizado desde su zona VIP en nombre de otros socios cuando el socio no le haya autorizado a la realización del pedido y así se hubiera denunciado. Oriflame se reserva el derecho de reclamar la deuda y bloquear el acceso a la zona VIP, así como repercutir los costes administrativos que de esta gestión puedan derivarse.

23. Condiciones Especiales de garantía de Satisfacción: Oriflame puede ofrecer al socio el poder elegir el reembolso completo del precio del producto o el cambio por el mismo, siempre que sea posible. En productos con garantía adicional (accesorios) el socio tendrá que aportar el embalaje original y la garantía que lo acompaña.

No se admitirán devoluciones de productos no vendidos, en especial Lotes Experto y lotes sorpresa.

Un socio puede ejercer su derecho de desistimiento de un pedido siempre que lo haga por escrito desde su cuenta de correo electrónico asociada a su número de socio en Oriflame y dentro de los primeros 14 días de haber realizado la compra. En el caso de no notificarlo en tiempo y forma, la empresa se reserva el derecho de reclamar los costes de envío y devolución así como realizar una revisión de los beneficios que haya podido aportar dicho pedido al socio o red ascendente implicada.

En el caso de que Oriflame detecte devoluciones de pedidos que hayan sido realizados para la consecución de bonos, comisiones, mantenimientos, campañas, viajes o cualquier promoción, la empresa se reserva el derecho de cancelar, reclamar o descontar cualquier beneficio obtenido.

24. Los socios deben cumplir todas las leyes, regulaciones y códigos de conducta relacionados con su situación como socio y no debe actuar de manera que pueda dañar la imagen de Oriflame.

25. Ser un presentador significa ser capaz de formar y motivar a los socios. Es conveniente que el presentador se asegure, además, de que sus nuevos socios puedan adquirir los materiales disponibles para facilitar su comienzo.

26. Un socio necesitará el consentimiento por escrito de Oriflame para participar en entrevistas con la prensa, televisión, internet, radio, revistas etc.

27. Materiales promocionales suministrados por Oriflame para anuncios específicos pueden ser utilizados sin aprobación.

28. Cuando un socio solicite a Oriflame acogerse a la opción de crédito, deberá cumplir con los requisitos establecidos por Oriflame (para más información al respecto, consultar al Departamento de Crédito). Dicha opción de crédito estará sujeta a estudio de dicho socio por parte de Oriflame.

29. Cuando los socios deseen formar un grupo personal, deben asegurarse de que todo socio nuevo conozca los límites de crédito.

30. No existen territorios exclusivos o franquicias disponibles bajo la política de Oriflame. Ningún socio tiene autoridad para vender, asignar, transferir o dar por sentado un territorio como de su exclusividad. Cualquier socio es libre de desarrollar su negocio en cualquier lugar del territorio nacional.

31. Un socio de Oriflame es independiente de Oriflame. El único título que puede utilizarse en tarjetas de visita así como en otros materiales impresos o comunicaciones es el de "Asesor independiente de Oriflame" u "Oriflame – Asesor independiente".

LOS PRODUCTOS, LOS MATERIALES Y LA MARCA ORIFLAME

32. La marca Oriflame, los logos y el nombre, así como las propiedades de Oriflame Cosméticos S.A. no pueden utilizarse por los socios ni en material impreso, ni publicarlo en internet, sin la previa autorización de Oriflame por escrito. Una vez obtenido el consentimiento, los logos y la marca deben utilizarse exactamente bajo las pautas que marque Oriflame.

33. Todo el material impreso de Oriflame, así como vídeos, fotografías y diseños, están protegidos por la ley de derechos de reproducción (copyright) y no pueden reproducirse ni en su totalidad ni en parte, ni siquiera el material impreso ni el publicado en internet, sin la previa autorización de Oriflame.

34. Nadie, bajo ninguna circunstancia, está autorizado a alterar el embalaje original y las etiquetas de los productos. Los productos de Oriflame se venderán en su embalaje original.

35. Ningún socio puede proceder a través de terceros (sólo con Oriflame) a la realización de logos o marcas a no ser que sea aprobado por escrito por Oriflame.

36. Ningún socio venderá o mostrará productos de Oriflame en tiendas, en la web o similares. Los documentos de Oriflame no podrán ser vendidos o mostrados en tiendas. Los productos de Oriflame no pueden ser expuestos al exterior en establecimientos que se consideren tiendas (tales como peluquerías), ni pueden ser vendidos.

37. El spam (abuso de mensajes electrónicos de forma indiscriminada y los mensajes enviados sin previa solicitud) está estrictamente prohibido. Un socio debe limitar el número de correos electrónicos promocionales enviados a clientes y socios consumidores. Estos correos electrónicos no pueden ser enviados en nombre de Oriflame. Por ello, la responsabilidad del mensaje recae en la persona que lo envía.

38. Los contenidos de las páginas web de Oriflame así como los textos, gráficos, fotografías, diseños y programas están protegidos por la ley de derechos de reproducción (copyright) y no pueden ser utilizados para uso comercial sin la previa autorización por escrito de Oriflame.

39. Los productos de Oriflame no deben causar daño siempre y cuando se utilicen según las indicaciones de uso que figuran en el etiquetado. Oriflame tiene asegurados todos sus productos. El seguro cubre daños y perjuicios cuando existen anomalías en el producto pero no cubre negligencia en su aplicación o conservación, u otro uso inapropiado.

40. Cuando un socio está involucrado, legalmente o de otra forma, en una discusión u otra actividad que afecte de forma negativa a Oriflame o su reputación, éste debe informar inmediatamente a Oriflame.

FACTURAS, COMISIONES Y BONOS

41. Oriflame se reserva el derecho de deducir en cualquier momento un importe adecuado por facturas impagadas, de bonos u otra forma de pago al socio. El pago de la factura fuera del plazo indicado en la misma generará un coste adicional de recargos por demora en el

pago. Dichos gastos serán los vigentes en cada momento, que se detallarán en la factura y que se irán acumulando si se desatienden los distintos requerimientos. Además, el socio no podrá realizar ningún pedido hasta tanto regularice los pagos. El socio tiene la obligación de enviar firmado el contrato de líderes para poder recibir el cobro de bonos y/o comisiones.

Oriflame se reserva el derecho de bloquear o solicitar el reembolso de los bonos que se hayan podido obtener con el nombramiento fraudulento de nuevos líderes.

42. Oriflame no dará bonos descuento u otras compensaciones por pérdidas debidas a cambios en los precios, en las líneas o por productos sin stock.

43. Las comisiones se harán efectivas dentro de los 10 días hábiles siguientes al cierre de catálogo. Si el líder tuviera factura vencida sin abonar al cierre de un catálogo, las comisiones quedarán retenidas hasta el pago de comisiones del siguiente catálogo y hasta que todas las facturas vencidas estén abonadas.

44. Si un catálogo un líder queda por debajo del nivel de mantenimiento, sus comisiones se verán ajustadas. Dicho ajuste se aplicará sobre la comisión correspondiente a dicho nivel. Ejemplo: Un Jefe de Distrito recibirá ajuste sobre la comisión de distrito, quedando intactas las comisiones de Jefe de Grupo.

45. En el caso de que un Jefe de Grupo Sénior tenga un subgrupo o un Jefe de Distrito Sénior tenga un subdistrito, para el cobro de comisiones, tiene que realizar el mantenimiento de su grupo o distrito central respectivamente.

46. Ajustes de Comisiones para Directores:

a) Para los Directores que no tienen subregiones: Cuando decimos que un Director recibe el ajuste del 50%, la cantidad que se descuenta de sus comisiones es de 80€. En el ajuste del 100% la cantidad que se descuenta es de 160€.

b) Para los Directores que tienen subregiones: El ajuste se realiza exclusivamente sobre el porcentaje de comisión sobre subregiones (el 1,5% sobre subregiones directas o el 0,5% sobre subregiones indirectas). En el caso de ajuste del 50%, la comisión del 1,5% pasaría a ser del 0,75%, y la comisión del 0,50% pasaría a ser del 0,25%. Para conocer los ajustes de Comisiones, ver página 16 y 17.

47. Para recibir comisiones de las subunidades se deberá tener, como mínimo, igual nivel que la subunidad.

48. Si un Jefe de Distrito o Jefe de Distrito Sénior no realiza el mantenimiento de su distrito central, no cobraría los bonos correspondientes a su nivel, en el caso de haber cumplido los demás requisitos para conseguirlos, al igual sucederá con el nivel de jefe de grupo y jefe de grupo senior.

49. Los líderes cuyo grupo alcance un índice de morosidad superior al establecido (NOTA: Consultar dicho índice y otra información relativa en la web), percibirá sus comisiones al cobro de las facturas, siempre y cuando estas hayan sido abonadas dentro de los 50 días siguientes al vencimiento de dichas facturas. Si una factura cumple las condiciones para devengar comisiones al cobro, dicho criterio se aplicará a todo socio susceptible de percibir comisiones de esta factura.

50. Si un antiguo líder causa baja definitiva y decide volver a inscribirse, ya sea con el mismo presentador u otro diferente, deberá cumplir las condiciones marcadas en el punto 11. Si se inicia de nuevo en el Plan de Carrera, solo cobrará los bonos por nombramiento de categorías nuevas, no volverá a cobrar los bonos de categorías que hubiera adquirido con su antiguo número de socio. El líder promotor tampoco cobrará los bonos ya adquiridos anteriormente por el nuevo líder con su antiguo número de socio. Lo mismo sucederá en el caso de otros incentivos, como viajes o promociones, únicamente se podrán ganar los obtenidos por categorías de nuevo nombramiento.

ESPECIFICACIONES PARA JEFES DE DISTRITO Y NIVELES SUPERIORES

Además de las especificaciones para socios que hemos mencionado, las siguientes se aplicarán a Jefes de Distrito y niveles superiores. El incumplimiento de estas especificaciones tendrá como resultado la pérdida inmediata del nivel y privilegios, incluyendo las comisiones, y pueden dar como resultado la baja definitiva del socio. Recordamos que es un deber del líder conocer las leyes y regulaciones de la actividad que desarrolla en el territorio nacional.

51. Como Jefe de Distrito (o niveles superiores), te comprometes a:

- Presentar a nuevos socios y desarrollar continuamente tu grupo personal.
- Asistir, guiar y motivar a tus socios.
- Planificar reuniones periódicas para formar, motivar, establecer objetivos y realizar seguimiento.
- Formar a todos tus socios a través de la Academia Oriflame.
- Mantener comunicación frecuente, informando sobre fechas, eventos, nuevos productos, cursos de formación etc. llevados a cabo por Oriflame.
- Participar en todo tipo de seminarios y reuniones.
- Cumplir el código de conducta y las normas liderando con el ejemplo.

52. Cuando alcances el nivel de Jefe de Distrito, comunicarás a Oriflame si mantienes relación mercantil con alguna otra compañía de venta directa o actividades similares que puedan interferir en tu actividad con Oriflame y, en cualquier caso, antes de iniciarla debes

ponerlo en conocimiento. Oriflame valorará la compatibilidad de dicha actividad con el nivel alcanzado por el socio, reservándose el derecho de no permitir al socio continuar en el nivel de Jefe de Distrito (o superior) a causa de dicha incompatibilidad.

53. Como Jefe de Distrito (o superior) debes informar de forma expresa a Oriflame si tu cónyuge o pareja representa a otra compañía de venta directa u otra actividad que pueda interferir en tu actividad con Oriflame. En este caso, el cónyuge o pareja del Jefe de Distrito no podrá participar en las actividades que Oriflame lleve a cabo, tales como formaciones, reuniones, viajes de incentivo, etc.

54. En el caso de que un Jefe de Distrito (o superior) fallezca, el grupo puede ser heredado por un pariente próximo siempre y cuando Oriflame lo autorice. Dicho pariente debe cumplir todos los requisitos de un Jefe de Distrito (o superior) mencionados en el punto 49. El socio heredero debe enviar a Oriflame una solicitud por escrito en el mes siguiente al fallecimiento, solicitando la herencia del grupo. En ausencia de esta solicitud, el socio fallecido causará baja definitiva.

55. Como Jefe de Distrito (o superior) debe cumplir cualquier norma o instrucción adicional que Oriflame le comunique.

56. Adicionalmente, como Director Oro (y superior), Oriflame recomienda asistir, formar, motivar y realizar seguimiento de los Jefes de Distrito de tu región, y de sus grupos personales.

CUALIFICACIONES Y MANTENIMIENTOS

57. Todos los líderes tienen que hacer un pedido personal mínimo de 30VP cada catálogo. De lo contrario, se pasará a ostentar el nivel inmediatamente anterior.

58. Un mismo volumen de VP no será válido para la cualificación simultánea de dos socios que pertenezcan a la misma línea de descendencia en el mismo catálogo (Ejemplo: En el caso de un Jefe de Grupo con un subgrupo, si el subgrupo alcanza el nivel de cualificación a Jefe de Grupo Sénior; al Jefe de Grupo inicial, para promocionar al nivel de Jefe de Grupo Sénior en ese mismo catálogo, no se tendría en cuenta el VP del subgrupo).

59. Para promocionar a un nivel superior hay que haber pasado necesariamente por el anterior (Ejemplo: Para promocionar a Jefe de Distrito, un socio tiene que haber sido antes Jefe de Grupo). Los niveles de Jefe de Grupo Sénior y Jefe de Distrito Sénior no son obligatorios. Cuando se pierde el nivel de Director, se adquirirá el nivel correspondiente al VP máximo realizado durante los catálogos que el Director ha tenido para poder realizar mantenimiento. Por ejemplo: Un Director Oro puede caer directamente a Jefe de Distrito. Lo mismo ocurre cuando un Jefe de Distrito cae de nivel.

60. Para promocionar a un nivel superior, un líder tiene que estar cumpliendo con el mantenimiento del nivel actual (Ejemplo: Para promocionar a Jefe de Grupo Sénior, un Jefe de Grupo debe alcanzar, además de los niveles de Jefe de Grupo Sénior requeridos tanto en el catálogo de cualificación como en el de mantenimiento, el nivel de mantenimiento de Jefe de Grupo con su grupo central).

61. Si una inscripción indirecta del grupo personal de un líder alcanza el nivel de Jefe de Grupo, este nuevo líder le contará como subgrupo directo hasta que su presentador alcance el nivel de Jefe de Grupo, en cuyo caso pasará a ser un subgrupo indirecto del líder inicial.

62. En el caso de que un Jefe de Grupo Sénior tenga un subgrupo o un Jefe de Distrito Sénior tenga un subdistrito, para mantener el nivel, además de realizar el mantenimiento del nivel correspondiente, tienen que realizar el mantenimiento de su grupo o distrito central respectivamente. En el caso de perder el nivel por este motivo, pasará a ostentar el nivel correspondiente al volumen de VP alcanzado con su Grupo Central (Por ejemplo: Un Jefe de Distrito que no esté alcanzando el mantenimiento de Jefe de Grupo con su Grupo Central, pasará al nivel de socio).

63. Para alcanzar el nivel de Director Oro, el 50% del nivel de VP en el catálogo de cualificación, así como del 50% de los registrados, debe realizarse a través del distrito central (Por ejemplo, un Jefe de Distrito no podrá cualificarse como Director Oro en el caso de que exista un subdistrito cuyo VP y/o número de registrados supere el 50% del total de VP alcanzado en el catálogo de cualificación como Director Oro)

64. Un Director tendrá que realizar el mantenimiento del nivel según lo estipulado en el apartado "período de mantenimiento" (ver páginas 16 y 17). Dicho período empezará a contar desde el momento en que haya adquirido el nivel de Director correspondiente.

65. En el caso de los Directores, además del mantenimiento correspondiente a cada uno de los niveles de Director, hay que realizar el mantenimiento de la región central. Si un director (Oro Sénior o superior) no cumple con los mantenimientos estipulados de su nivel y/o no cumple con los mantenimientos estipulados para su región central, pasará al nivel de Director inmediatamente anterior al que ostenta.

VIAJES Y PROMOCIONES

66. Las plazas conseguidas para los viajes son personales e intransferibles. En el caso de poder llevar acompañante, el precio total de la plaza de dicho acompañante será notificado con anterioridad a los socios que consigan dichas plazas.

67. Los gastos de gestión de la documentación necesaria para viajar, así como otros gastos no contemplados por Oriflame, correrán por cuenta del socio ganador de la plaza y/o por cuenta de su acompañante.

68. Política de cancelación:

a) Todos los asistentes a las conferencias internacionales deberán firmar el documento de aceptación de la plaza en el momento que confirmen su asistencia. En el caso de cancelar su plaza se incurrirán en los gastos de cancelación correspondientes.

b) En el caso de anulación de alguna plaza para asistir a los viajes internacionales o nacionales, se aplicará en concepto de gastos de cancelación los siguientes porcentajes sobre el precio total de la plaza:

- Cancelación 100 días antes de la fecha de inicio del viaje: 25% del precio total de la plaza.
- Cancelación 75 días antes de la fecha de inicio del viaje: 50% del precio total de la plaza.
- Cancelación 50 días antes de la fecha de inicio del viaje: 75% del precio total de la plaza.
- Cancelación 40 días antes de la fecha de inicio del viaje: 100% del precio total de la plaza.

c) En el caso de las siguientes reuniones: Reuniones de Directores, Convención Nacional, Seminarios para líderes y demás reuniones para líderes pedimos confirmación con, al menos, 1 semana de antelación a la fecha de realización de dicha reunión o viaje. De no recibirse dicha confirmación, la plaza quedará automáticamente anulada.

d) No se permite por norma global del grupo otorgar regalos en compensación de las plazas ganadas al no haber podido asistir a un viaje.

69. El socio recibirá los regalos promocionales una vez que los pedidos ligados a dicha promoción sean abonados en el período previo a su fecha de vencimiento.

70. Oriflame podrá tener en cuenta los porcentajes de morosidad a la hora de poder optar a viajes, bonos y demás incentivos.

71. Un líder tiene disponible información sobre su red de ventas de aquellos niveles de igual nivel o inferior:

72. Es necesario que los Líderes que ganan plaza para cualquiera de los viajes que Oriflame proponga tengan firmado el "Contrato de Líderes", en caso contrario Oriflame se reserva el derecho de cancelar la plaza.

APÉNDICE

LAS REGLAS DE ORO DE LAS REDES SOCIALES

POLÍTICA ONLINE

¡Queremos que tengas éxito online! Para hacerlo, debes seguir las reglas de nuestra política. Por favor, léelo detenidamente y adapta el contenido a tus redes sociales.

¡TODO DEPENDE DE TI!

Tus perfiles online, en las redes sociales y tu sitio web, son de tu propiedad.

Hazlo personal:

- Usa tu nombre real
- Muestra tu conexión con Oriflame, por ejemplo:
María Sánchez, Director Oro, Oriflame
Sofía Sanchez, Consultor Independiente de Oriflame
- Incluye tu foto en el perfil.

Cuando trabajes de forma online, no podrás usar ningún elemento que haga que tu página parezca la página oficial de Oriflame.

Esto significa que no puedes:

- Utilizar el nombre de Oriflame
Oriflame España
Oriflamemitienda
Oriflame_cosméticos_naturales
- Usar "Oriflame" en el nombre de tu dominio, por ejemplo: www.carol-oriflame.com
- Usar el logo de Oriflame o a la portada del catálogo como tu foto de perfil
- Usar el logo de Oriflame en cualquier lugar de tus perfiles personales o páginas web.

CUÉNTALE A LA GENTE QUIÉN ERES

Al crear una página web personal o una cuenta en las diferentes redes sociales, siempre debes incluir tu nombre e información de contacto.

- Si vas a mencionar tu conexión con Oriflame, cuéntale a la gente que puesto ocupas, por ejemplo:
 - Consultor de Oriflame
 - Asesor de Belleza Oriflame
 - Consultor independiente de Oriflame

- Para las páginas web, esta información debe aparecer de forma clara en la página principal. También debe ser incluida de forma clara en el resto de páginas de web.
- Si tienes un blog personal donde no mencionas a Oriflame, los productos de Oriflame o su relación con Oriflame, puedes ignorar esta política.

REGLAS PARA LA VENTA ONLINE

Las redes sociales son un excelente lugar para hacer crecer tu negocio y para recopilar los pedidos de tus clientes. Si tus clientes desean realizar un pedido online y también pagar de esta forma, deben realizar el pago a través de tu Tienda de Belleza Online o a través de las otras herramientas digitales que Oriflame pueda proporcionar.

Tampoco está permitido vender productos Oriflame a través de páginas web minoristas u otras como avito.ru, [Yandex Market](http://YandexMarket.com) o [Amazon](http://Amazon.com). Usa tu Tienda de Belleza Online para vender de forma online.

USO DE NUESTRO LOGO

Sólo puedes usar el logotipo de Oriflame en una página: tu Tienda de Belleza Online. No te está permitido usarlo en ningún otro lugar, inclusive tu blog personal o tus perfiles de redes sociales.

PERIODO DE VALIDEZ

Si mencionas el precio cuando promocionas un producto, debes incluir el periodo durante el que es válido ese precio, por ejemplo:

Valido para el mes de mayo

Válido solo hoy

Valido desde el 1 hasta el 31 de

USO DE NUESTRAS FOTOS Y VIDEOS

Todos los materiales de Oriflame están protegidos por derechos de autor y Oriflame es el legítimo propietario de esos derechos para usarlos. Los derechos no están



extendidos a los Socios de Oriflame. Esto significa que no estás autorizado a usar fotos o vídeos de un sitio oficial de Oriflame en tu propia página web.

¿Qué puedes compartir en una página web o blog personal?

- Imágenes y vídeos:

Se pueden usar a través de nuestra funcionalidad para compartir, siempre y cuando esté disponible. Esto proporciona una referencia automática al sitio fuente.

- Fotos de modelos o personas:

Se pueden usar a través de nuestra funcionalidad para compartir, siempre y cuando esté disponible. Esto proporciona una referencia automática al sitio fuente.

- Fotos de los productos de Oriflame:

Se puede usar sin nuestra funcionalidad para compartir, siempre que el sitio de origen se mencione de manera visible y sin ambigüedades.

REGLAS PARA BLOGS

Los blogs son una forma increíble de compartir tus experiencias personales con nuestra marca. Aquí puedes hablar sobre Oriflame, nuestros productos y el Plan de Oportunidad.

Solo recuerda que debes indicar claramente que tu blog no es una página oficial de Oriflame.

Descárgate el Manual de Buenas Prácticas Digitales en el menú Tu Formación, desplegable "Tu Área Digital".



TERMINOLOGÍA

SOCIO: Pasas a ser Socio al inscribirte en Oriflame.

SOCIO REGISTRADO (Fuerza de Ventas): Socio que ha realizado al menos un pedido dentro de los 3 últimos catálogos.

SOCIO ACTIVO: Socio que realiza un pedido durante el catálogo en curso.

SOCIO INACTIVO: Socio que no ha realizado pedido dentro del catálogo en curso. Puede ser un socio Inactivo 1 (es decir, realizó su último pedido en el catálogo previo al actual) o Inactivo 2 (es decir, realizó su último pedido 2 catálogos atrás).

BAJA: Un socio se considera baja desde el momento en que transcurran 3 catálogos consecutivos desde que realizó su último pedido.

REACTIVADO: Un socio se considera reactivado en el catálogo que vuelve a realizar pedido después de habersele considerado baja.

TERMINADO (Baja definitiva): Un socio pasa a ser terminado una vez transcurrido un año sin hacer pedido.

SOCIO BLOQUEADO: Socio que no puede pedir y/o reclutar.

PRESENTADOR (Espónsor): El socio ya existente al que es asignado el socio nuevo.

LÍDER: Se refiere a todos los niveles desde Jefe de Grupo hasta Presidente.

PUNTOS VIP: Puntos canjeables por materiales y productos.

BONIFICACIÓN: Remuneración económica que se puede obtener por alcanzar determinados niveles de VP.

BONO: Remuneración económica que se puede obtener por promoción de nivel.

VP (Valor Pedido): Valor de referencia para el cálculo de descuentos, niveles, cualificaciones, mantenimientos, ajustes y promociones.

- En el caso de cosméticos, bisutería y productos Wellness, el Valor Pedido es igual al 77% del Precio Catálogo.

- En el caso de accesorios, el Valor Pedido es igual al 88,5% del Precio Catálogo.
- En el caso de materiales impresos, gastos de envío y productos sin stock, el Valor Pedido es cero.

PC (Precio Catálogo): Es el precio de los productos reflejado en el catálogo.

Descuento: Porcentaje que se aplica al Precio Catálogo dependiendo del VP del pedido. Da como resultado el Valor Factura.

VF (Valor Factura): Importe a pagar de las facturas. Se calcula como PC - Descuento.

VC (Valor Comisionable): Valor de referencia para el cálculo de comisiones.

- En el caso de cosméticos, bisutería y productos Wellness, el Valor Comisionable es igual al Precio Catálogo menos el descuento correspondiente.
- En el caso de accesorios, el Valor Comisionable es igual al 50% del Precio Catálogo menos el descuento correspondiente.
- En el caso de materiales impresos, gastos de envío y productos sin stock, el Valor Comisionable es cero.

Dicho importe lo verás reflejado en tu factura.

Ejemplos de Valor Comisionable:

COSMÉTICOS, BISUTERÍA Y WELLNESS

VC= PC - DESCUENTO			
DESCUENTO	23%	30%	40%
PC (Precio Catálogo)	10€	10€	10€
VF (Valor Factura)	7,7	7	6
VC (Valor Comisionable)	7,7	7	6

ACCESORIOS

VC= 50% (PC - DESCUENTO)			
Descuento	11,5%	15%	20%
PC (Precio Catálogo)	10€	10€	10€
VF (Valor Factura)	8,85	8,5	8
VC (Valor Comisionable)	4,42	4,25	4

100% GARANTÍA DE SATISFACCIÓN:

Si por cualquier motivo el socio no está satisfecho con algunos de los productos, tendrá un plazo de 30 días para devolverlo. Descontaremos el importe del mismo en la siguiente factura. Para ello es imprescindible enviar a Oriflame el producto, indicando por escrito el número de socio, número de factura y número de catálogo en el que fue adquirido el mismo. En el caso de productos no vendidos, no se admiten devoluciones.

