

# Политики на Орифлейм: Етичен кодекс и Правила за поведение

Важно е да прочетете Етичния кодекс на Орифлейм („Кодекса/-ът“) и Правилата за Поведение („Правилата“) по-долу, тъй като те представляват неразделна част от условията на Заявлението за регистрация на партньор. Всеки партньор на Орифлейм трябва да спазва Кодекса и Правилата и всички изменения в тях, които се публикуват в бюлетина или са по друг начин съобщени на Орифлейм партньора.

Орифлейм си запазва правото да прекрати по всяко време и с незабавно действие Членството на всеки Партньор на Орифлейм, който е предоставил невярна

информация в Заявлението за регистрация на партньор или който нарушава Кодекса или Правилата. Партньорите на Орифлейм с прекратено Членство губят всички права и привилегии, които съпътстват Членството, включително и структурата си. Кодексът и Правилата са създадени за Ваша защита, за да се гарантира, че всички Партньори на Орифлейм поддържат еднакви високи стандарти. В съответствие с етичните стандарти на Орифлейм от Партньорите на Орифлейм се очаква да спазват всички законови изисквания на страната, в която упражняват дейност дори когато определени задължения не са посочени в Кодекса или в Правилата.

## Правила за поведение

Като Орифлейм партньор се съгласявам да извършвам дейността си с Орифлейм съгласно следните принципи:

1. Ще се придържам към и ще спазвам Правилата както са определени в този документ и другите писмени материали на Орифлейм („Литература на Орифлейм“). Ще спазвам не само „буквата“, но и „духа“ на Правилата.
2. Водещият ми принцип по време на работа с всеки, когото срещам в качеството си на Партньор на Орифлейм, е да се отнасям към него по начина, по който аз самият/самата бих искал/а да се отнасят към мен.
3. Ще представям продуктите на Орифлейм, бизнес възможността, обученията и другите възможности и ползи, предлагани от Орифлейм, на моите клиенти и Партньори по честен и достоверен начин. Независимо дали устно или писмено ще давам само такава информация, свързана с продукта, доходите и другите възможности, която е в съответствие с официалната литература на Орифлейм (включително Приложение 1).
4. Ще бъда любезен и коректен в обслужването и приемането на поръчки от клиенти, както и при

подаването на техни оплаквания и рекламации. Ще следвам процедурите за замяна на продукти, описани в официалната литература на Орифлейм.

5. Ще приемам и изпълнявам различните предвидени отговорности на Партньор на Орифлейм и тези на Спонсор и Директор и на по-високи нива, когато ги достигам, както е описано в официалната литература на Орифлейм.

6. Ще действам по начин, който съответства на най-високите стандарти на почтеност, честност и отговорност.

7. При никакви обстоятелства няма да използвам мрежата на Орифлейм за продажба на продукти или услуги, които са различни от одобрените от Орифлейм. Ще спазвам метода на директна продажба към клиента и следователно няма да продавам чрез никакви търговски обекти.

8. Ще спазвам законовите и подзаконовите разпоредби на страната, в която осъществявам дейността си с Орифлейм, както и законовите и подзаконовите разпоредби и на другите страни, ако изграждам международна/и група/и там.

9. Разбирам, че спазването на този Кодекс и Правилата е условие за Членството ми в Орифлейм.

# Правила за поведение

## 1. Понятия

А. "Орифлейм партньор" за целите на този документ включва всеки Партньор на Орифлейм независимо от титлата и нивото (включително Мениджъри на групи, Директори и по-високи нива).  
В. Връзка за споделяне "Споделяй&Печели": уникален онлайн маркетингов инструмент, достъпен за всички партньори на Орифлейм, с помощта на който могат да канят нови VIP клиенти и да увеличават печалбите си от техните онлайн продажби, както и да споделят с тях бизнес възможността на Орифлейм - на избрани пазари.  
С. „Орифлейм“ в този документ се отнася до местната правноорганизационна форма на Орифлейм, в която сте се регистрирали чрез Заявление за регистрация на партньор, освен ако не е посочено друго.  
Д. „Линия на спонсорство“ включва Партньора на Орифлейм, неговия/нейния Спонсор и така нататък, като Линията завършва с Орифлейм.  
Е. „Персонална група“ се отнася до всички Партньори на Орифлейм, спонсорирани пряко или непряко от партньор на Орифлейм, но не включва пряко спонсорирани партньори с ниво Мениджър или техните структури.  
Г. „Група“ се отнася до цялата структура надолу, включително всички партньори и мениджъри и техните структури.  
З. „Литературата на Орифлейм“ означава План на успеха - Издание за Лидери (съдържащо това Ръководство за фирмена политика), Продуктовите Каталози и всяка друга информация, отпечатана или публикувана на официалния уебсайт на Орифлейм.  
И. „Спонсор“ означава лице, което въвежда ново лице в дейността на Партньор на Орифлейм. Думите, които започват с главна буква, но не са дефинирани тук, ще имат същото значение, както в предишните раздели на Плана на успеха - Издание за Лидери.

## 2. Членство

2.1. За да стане Партньор на Орифлейм, кандидатът трябва, като общо изискване, да бъде спонсориран от съществуващ регистриран Партньор на Орифлейм. При определени обстоятелства Орифлейм може да разпредели потенциалния Партньор към която и да е мрежа.  
2.2 Физическо лице може да има само едно Членство в Орифлейм, било то пряко или косвено. Косвено членство е например членство чрез собственост върху дялове/ акции в дружество, регистрирано като Партньор на Орифлейм.  
2.3. Орифлейм си запазва правото да откаже регистрация или пререгистрация на Партньор.  
2.4. Кандидатът трябва да е пълнолетен, за да бъде Партньор на Орифлейм. Орифлейм може по своя преценка да одобри други кандидати, които са получили писменото съгласие на настойник.  
2.5. Членство може да бъде предоставено само на физически лица, или на дружество с ограничена отговорност, или на съдружие, в което страните са или съпрузи или родители и дете/деца, към които прехвърлянето на бизнеса/дейността е одобрено от Орифлейм.  
Юридическите лица трябва да посочат името на лицето, упълномощено да действа от името на дружеството, както и всички ограничения върху подобни пълномощия. Партньорите в съдружието носят солидарна отговорност и Орифлейм може да предяви иск за всички вземания към единия от двамата или и към двамата в случай на неплащане.

2.6. Партньор на Орифлейм може да упражни правото си на отказ от Членството си в рамките на 30 дни след настъпване на Членството и да получи обратно от Орифлейм сумите, заплатени за Членство, и за материали и продукти на Орифлейм при започване на дейността.  
2.7. Партньорите на Орифлейм могат да се оттеглят от Членството си по всяко време след 30 дни от настъпване на Членството, като изпратят писмено уведомление до Орифлейм. В такива случаи Орифлейм няма задължение да върне някоя от изплатените суми, споменати в 2.6 по-горе, освен необходимите такси за регистрация или пререгистрация, платени от Партньора на Орифлейм през 30-те дни преди прекратяването.  
2.8. Членството на Партньора на Орифлейм изтича след навършването на една година от регистрацията.  
2.9. Членството може да бъде подновено чрез заплащане на годишната такса пререгистрация, включена в първата фактура, издадена след изтичането на срока от регистрацията.  
2.10. Ако съпруг/а на Партньор на Орифлейм желае да стане Партньор на Орифлейм, и двамата съпрузи трябва или да бъдат спонсорирани съвместно под един партньорски номер (под формата на дружество с ограничена отговорност или съдружие), или директно под съпругата или съпруга, която/който първа/и е станал/а Партньор на Орифлейм. Ако съпругът/ата се присъедини под отделно членство, всяка парична награда, получена от съпруга/та, ще бъде приспадната от всяка по-голяма парична награда, получена от съпруга/та, която/който се е присъединил/а първи - ако тази парична награда е последвана от прекратяване на Членството на съпруга/та, който се присъединява втори, по каквато и да е причина.  
2.11. Предишни Партньори на Орифлейм (или съпрузи на предишни Партньори на Орифлейм) могат да кандидатстват за ново Членство при следните условия:  
а) Изминали са най-малко шест месеца, откакто предишното Членство е било прекратено чрез оттегляне (освен ако не е договорено друго с Орифлейм).  
б) Новото заявление трябва да посочва, че то се прави съгласно горепосоченото правило.  
в) Предишен Партньор на Орифлейм може да кандидатства незабавно да стане отново Партньор, без да уточнява, че е бил бивш Партньор на Орифлейм, ако най-малко 12 месеца не е извършвал дейност, което бездействие е довело до прекратяване на Членството и когато прекратяването се дължи на липса на подновяване на Членство.  
2.12. Орифлейм има право да прекрати регистрацията на всеки Партньор, който наруши Етичния кодекс и/или Правилата за поведение.  
2.13. При текущо разследване за нарушение на Правилата Орифлейм си запазва правото да блокира/замрази временно и с незабавно действие членството като Партньор на Орифлейм в срок за 12 месеца.  
3. Поддържане на линиите за спонсориране  
3.1. Партньорите на Орифлейм имат право да се пререгистрат под различна линия на спонсорство само ако прекратят Членството си и кандидатстват за ново Членство в съответствие с 2.1.1. Ако Партньор на Орифлейм прекрати Членството си, той ще загуби цялата си мрежа, която ще бъде прехвърлена на първоначалния му Спонсор.  
3.2. Прехвърлянето на Членство от едно лице на друго е възможно само в специални случаи и по едноличната преценка на Орифлейм.  
3.3. Партньорите на Орифлейм, които желаят да прехвърлят Членството си, могат да получат разрешение да го направят, но само на най-близките си роднини (по преценка на Орифлейм). Писмо с искане за такова прехвърляне трябва да бъде изпратено до Орифлейм. Партньорите на Орифлейм, които са прехвърлили Членството си съгласно това правило, могат да кандидатстват отново за Членство, ако са изминали най-малко шест месеца от прехвърлянето на последното им Членство.

3.4. В случай на смърт на Партньор на Орифлейм Членството ще бъде прекратено в рамките на три месеца, считано от датата на смъртта, при условие че не е подадена молба за прехвърляне на Членството от роднини по права линия в съответствие с 6.4. При прекратяване всички дължими плащания към покойния Партньор на Орифлейм ще бъдат изплатени на законните наследници на Партньора на Орифлейм. Орифлейм си запазва правото да изиска като условие за плащането документи, доказващи, че дадено лице е законен наследник.  
3.5. Прехвърлянето на Група или част от Група не е позволено.  
4. Отговорности на Орифлейм партньора  
4.1. Партньорите на Орифлейм трябва да спазват всички закони, подзаконовни актове и кодекси за добри практики, приложими към дейността им, произтичащи от тяхното Членство, включително трябва да спазват всички данъчни закони и подзаконовни актове относно данъчната регистрация и подаването на данъчна декларация. Партньорите на Орифлейм не могат да извършват дейност, която може да дискредитира тях или Орифлейм.  
4.2. Партньорите на Орифлейм трябва да предприемат необходимите мерки, за да гарантират защита на цялата лична информация, предоставена от клиент, потенциален клиент, друг Партньор на Орифлейм, в съответствие с местните закони, които се прилагат по отношение на защитата на личните данни. Отговорности спрямо клиентите  
4.3 Партньорите на Орифлейм не трябва да използват заблуждаващи, измамни или нелоялни търговски практики.  
4.4. Още при първоначалния контакт с клиента Партньорът на Орифлейм се идентифицира и обяснява с каква цел се свързва с клиента или обяснява целта на конкретния случай. Партньорът на Орифлейм трябва да осигури пълна прозрачност на своята идентичност като такъв по време на всяка комуникация, независимо дали чрез електронна поща, уебсайт, страница в социалните медии и т.н. Трябва да бъде предоставена ясна информация за име и данни за контакт, както и информация, че подателят не е официален представител на Орифлейм. Думата „независим“ винаги се добавя преди „Партньор на Орифлейм“ при всяко идентифициране като такъв чрез електронни подписи, визитни картички, уебсайтове, социални медийни страници и други подобни.  
4.5 Партньорите на Орифлейм предлагат на клиентите си точни и пълни обяснения и презентации на продуктите, информацията относно цена, условия и срок на плащане; срок, в който клиентът може да се откаже от покупката, включително политики за връщане и рекламация; условия за гаранция и условия на доставка. Партньорите на Орифлейм трябва да дават точни и разбираеми отговори на всички въпроси на клиентите.  
4.6 Партньорите на Орифлейм правят изявления относно качеството и действието на продуктите само съгласно официално публикуваната от Орифлейм информация.  
4.7 При продажбата на продукти Партньорите на Орифлейм трябва винаги да предоставят достъп на клиента до информация, която: идентифицира Орифлейм, Партньора, който извършва продажбата, включително неговото/нейното име, адрес и телефонен номер; всички съществени условия на продажбата, условия за гаранции и рекламации и действия за възстановяване на нарушени права, които са на разположение на клиента.

4.8 Партньорите на Орифлейм не могат да използват никакви лични препоръки или атестати, които са нерезолюти, неверни, остарели или неприложими, несвързани с офериранияте продукти или използвани по начин, който може да заблуди клиента.  
4.9 Партньорите на Орифлейм не трябва да използват сравнения, които са подвеждащи. Сравненията трябва да се основават на факти, които могат да бъдат потвърдени. Партньорите на Орифлейм не трябва да опетняват друга компания, бизнес или продукт пряко или косвено. Партньорите на Орифлейм не могат да се възползват несправедливо от положителната репутация, свързана с търговските име и символ на друга компания, бизнес или продукт.  
4.10 Партньорите на Орифлейм информират клиентите си, че могат да се откажат от поръчка в рамките на приложимите местни законови разпоредби относно срок за отказ от договор и относно възстановяване на пари за върнати продукти, които са били доставени и могат да се препродават като нови. Когато клиент поиска Орифлейм да изпълни гаранцията, тъй като не е удовлетворен от продукта/ите, Партньорът на Орифлейм предлага на клиента избор между (а) пълно възстановяване на покупната цена или (б) замяна със същия или друг продукт на Орифлейм. Приложимият срок за отказ и гаранцията на Орифлейм, когато клиентът не е удовлетворен от продукта/ите, трябва да бъдат ясно съобщени на клиентите.  
4.11 Партньорът на Орифлейм осъществява лични, телефонни или електронни контакти по разумен начин и в разумни часове, за да се избегне нежелана комуникация. Партньорът на Орифлейм преустановява демонстрация или търговска презентация при молба от страна на клиента.  
4.12 Информацията, която Партньорът на Орифлейм дава на клиента, се предоставя по ясен и разбираем начин, като се спазват принципите на добросъвестност в търговските взаимоотношения и принципите, които регулират защитата на онези лица, които съгласно националното законодателство нямат право да дадат съгласието си, като например непълнолетните граждани.  
4.13 Партньорите на Орифлейм не злоупотребява с доверието на клиентите, съобразява се с липсата на търговски опит на клиентите и не се възползва от възраст, болеста, умствената или физическата слабост, доверчивост, липсата на разбиране или невладеенето на езика.  
4.14 Партньорите на Орифлейм не трябва да склоняват дадено лице да купува продукти въз основа на уговорката, че клиентът може да намали или възстанови покупната цена, като препрати потенциални клиенти към Партньора на Орифлейм за подобни покупки.  
4.15 Партньорите на Орифлейм трябва своевременно да изпълняват поръчките на клиентите.  
4.16 Партньорите на Орифлейм не могат да „откраднат“/ „отнемат“ кандидат от други Партньори на Орифлейм, нито да се намесват, като привличат Партньори на Орифлейм от линията на спонсорство на друг Партньор на Орифлейм.  
4.17 Партньорът на Орифлейм не трябва да представя невярно действителните или потенциалните продажби или приходи на Партньорите на Орифлейм. Всички данни за приходи и продажбите трябва да бъдат: (а) достоверни, точни и представени по начин, който не е фалшив, измамен или подвеждащ, и (б) основани на документирани и обосновани факти на съответния пазар/държава. Потенциалните Партньори на Орифлейм трябва: (в) да бъдат информирани, че действителните доходи и продажби ще варират за различните лица в зависимост от уменията на продавача, времето и усилията и други фактори и; г) да им бъде предоставена достатъчно информация, за да се даде възможност за разумна оценка на възможността за получаване на доход.

4.18 Партньорът на Орифлейм не начислява на други Партньори или бъдещи Партньори такси за материали или услуги, които не са разработени/одобрени от Орифлейм, с изключение на таксите за покриване на разходи, пряко свързани с незадължително обучение или срещи, провеждани от Партньора на Орифлейм. Всички маркетингови материали, разработени от Партньорите, трябва да са в съответствие с политиките и процедурите на Орифлейм. Партньорите на Орифлейм, които продават одобрени, законно разрешени рекламни или обучителни материали на други Партньори на Орифлейм: (а) предлагат само материали, които отговарят на същите стандарти, към които се придържа Орифлейм; (б) нямат право да изискват купувачите на такива материали от други партньори на Орифлейм; (в) предоставят помощни средства за продажби на разумна и справедлива цена, без значителна печалба за Партньора на Орифлейм, еквивалентна на подобни материали, налични като цяло на пазара; (г) предлагат писмена политика за връщане на продукти, която е същата като политиката на Орифлейм за връщане на продукти.

4.19 Партньорите на Орифлейм се свързват с други Партньори на Орифлейм само по разумен начин и в разумни часове, за да се избегне нежелана комуникация.

4.20 Орифлейм не налага на своите Партньори никакви условия за минимални покупки като количества или стойност. По подобен начин един Партньор на Орифлейм не трябва да принуждава тези, които той/тя трябва да държи поръчват чрез него/нея, минимални количества или да поддържат продуктова наличност. Всички Партньори на Орифлейм могат да поръчват количества директно от Орифлейм, но в такъв случай ще бъдат приложими такси за обработка и куриер. Всеки Партньор сам решава дали той/тя трябва да държи продуктови наличности у себе си, отговарящи на очакваната продажба/потребление. Партньорите на Орифлейм не насърчават или не изискват от други Партньори на Орифлейм да купуват неразумни количества продукти или помощни материали за продажби. Партньорът на Орифлейм не може да държи повече запаси с продукти, отколкото може да очаква да продаде или употреби.

4.21 Партньорите на Орифлейм не използват мрежата на Орифлейм за маркетингови материали, продукти или дейности, които не са официално одобрени от Орифлейм и които не съответстват на политиките и процедурите на Орифлейм.

4.22 Партньорите на Орифлейм не трябва систематично да привличат лица, извършващи директни продажби, които работят за друга компания.

4.23 Партньорите на Орифлейм не трябва несправедливо да опетняват продуктите на друго дружество, неговия план за продажби и маркетинг или друга характеристика на друго дружество.

4.24 Партньорите на Орифлейм нямат трудови взаимоотношения с Орифлейм. Когато презентират Бизнес възможностите на Орифлейм на други лица, Партньорите на Орифлейм трябва ясно да посочат независимия характер на този бизнес и факта, че не става въпрос за наемане на работа в Орифлейм.

4.25 Партньорите на Орифлейм нямат правомощия да се обвързват или да поемат задължения от името на Орифлейм. Те трябва да обезщетят Орифлейм за всякакви разходи или щети, произтичащи от неспазване на настоящите Правила.

4.26 Партньорът на Орифлейм не може да прави поръчки от името на друг Партньор на Орифлейм, без неговото предварително писмено съгласие.

4.27 При изграждането на своя Лична група Партньорите на Орифлейм запознават всички нови Партньори на Орифлейм с условията на отложено плащане, ако се предлага такава.

4.28 В качеството си на Спонсор Партньорът на Орифлейм трябва да осигури обучение и мотивация за лично спонсорираните си Партньори.

4.29 Партньор на Орифлейм не може да участва в интервюта, касаещи Орифлейм, пред каквито и да било медии, било по телевизия, интернет, радио, списания и т.н., нито да използва рекламни медии (включително вирусна реклама чрез SMS, интернет и др.) за целите на маркетинг на своя бизнес с Орифлейм без предварителното писмено съгласие на Орифлейм.

4.30 Партньорите на Орифлейм не могат да участват в дискусии в социалните медии, които погрешно представят или доват невярна или подвеждаща информация за Орифлейм, продуктите или услугите на Орифлейм или като цяло могат да доведат до загуба на репутация от страна на Орифлейм, моля, вижте по-долу Диалог в Социалните Медии - 10 златни правила.

5. Други правила и политики

5.1. В Политиката на Орифлейм не се определят територии с изключителни права или франчайзингови споразумения. Никой Партньор на Орифлейм няма право да дава, продава, предоставя или прехвърля такива територии или франчайз. Всеки Партньор на Орифлейм е свободен да извършва своята дейност във всяка област на страната, в която е регистриран.

5.2. Партньорът на Орифлейм трябва да зачита факта, че Орифлейм извършва дейност не във всички страни по света, а в определени държави, стриктно спазвайки задълженията си за безопасност на продуктите, регистрация на продуктите, внос и други правила, които могат да се прилагат по отношение на търговията в съответните страни. Орифлейм не носи отговорност за каквито и да било вреди, спорове или искове, произтичащи от или свързани с трансгранична търговия, извършвана от Партньорите на Орифлейм за страни извън пазарите, на които Орифлейм извършва дейност. Следователно Орифлейм ще държи Партньора на Орифлейм изцяло отговорен за подобни претенции.

5.3. Партньорът на Орифлейм е независим от Орифлейм. Единствената титла, която може да се използва за визитни картички, върху други печатни материали или по имейл комуникация, е "Орифлейм партньор" и когато е постигната съответната титла - "Орифлейм партньор - Мениджър" и "Орифлейм партньор - Директор".

5.4. Промоционални материали, Personal Beauty Store и всякакви приложения в социалните медии, предоставени от Орифлейм, могат да се използват, както е посочено, без предварително одобрение. Партньорите на Орифлейм не могат да регистрират или да хостват уебсайт или начална страница с име на домейна, съдържащо думата „Орифлейм“. Партньорите на Орифлейм могат да привличат трафик към официалните уебсайтове на Орифлейм, блогове и други подобни. Орифлейм си запазва правото да одобрява предварително материалите, които ще бъдат публикувани. Политиката за присъствието на Партньорите на Орифлейм в интернет пространството е описана по-долу в Онлайн Политиката на Партньора (стр. 128).

5.5. Търговската марка, логото и наименованието на Орифлейм са собственост на OriFlame Cosmetics S.A. и не могат да бъдат използвани от Партньора на Орифлейм нито в печатни материали, нито публикувани в интернет без предварително писмено съгласие от Орифлейм. Ако е получено такава съгласие, търговската марка и логото трябва да бъдат използвани точно както е посочено в указанията на Орифлейм.

5.6. Партньорът на Орифлейм не може да произвежда или да доставя от друг източник, различен от Орифлейм, продукти, върху които са отпечатани или показани търговската марка или логото, освен ако такива действия са одобрени от Орифлейм в писмена форма.

5.7. Всички печатни материали, видеоклипове, фотографии и дизайн на Орифлейм са защитени с авторско право и не могат да бъдат възпроизведени изцяло или частично от никого нито в печатни материали, нито публикувани в интернет без предварителното писмено одобрение от Орифлейм. Когато материал с авторски права е законно използван, задължително е позоваването на авторското право на Орифлейм да бъде направено по видим и недвусмислен начин.

5.8 Никой Партньор на Орифлейм няма право да продава, демонстрира или излага продуктите на Орифлейм в какъвто и да е магазин, уебмагазин, платформа за електронни търгове като eBay или други подобни. Литературата на Орифлейм не може да се продава или излага в такива магазини. Помещенията, които технически не са търговски обекти на дребно, като козметични салони, могат да се използват като места за излагане на продуктите, но не и за продажбата им.

5.9 Съдържанието на уебсайтовете на Орифлейм като текст, графики, фотографии, дизайн и програмиране също е защитено с авторски права и не може да се използва с търговска цел без предварителното писмено съгласие от Орифлейм.

5.10 Спамът (злоупотребата със системи за електронни съобщения за безразборно изпращане на нежелани съобщения) е строго забранен. Партньорът на Орифлейм трябва да ограничи броя на изпратените до крайните клиенти рекламни имейл съобщения, така че всеки отделен получател да получава не повече от едно съобщение седмично. Тези съобщения не могат да се изпращат от името на Орифлейм и затова пълната отговорност за съдържанието им се носи от подателя.

5.11 При никакви обстоятелства не е разрешено да се преопакова или по някакъв начин да се променя опаковката или етикетирването на продуктите. Продуктите на Орифлейм се продават само в оригиналната им опаковка.

5.12 Продуктите на Орифлейм не причиняват вреди или нараняване, ако се използват по предназначение и съгласно предоставените инструкции. Орифлейм има застраховка за отговорност за продуктите си. Застраховката покрива наранявания или вреди, когато се касае за дефектен продукт, но не покрива невнимателно или небрежно приложение или неподходящо използване на продукт.

5.13 Орифлейм си запазва правото да приспадне във всеки един момент сумите по всички просрочени фактури от суми за възнаграждение, бонус и/или отстъпка за постигнати резултати, дължими за плащане към Партньора на Орифлейм.

5.14 Орифлейм има право да променя цените и продуктовете си гама без предизвестие. Орифлейм няма да дава възнаграждение, бонус, отстъпка за постигнати резултати или каквато и да е друга компенсация за загуби, претърпени в резултат на ценови промени, промени в продуктовете гама или неналични продукти.

5.15 При поискване след прекратяване на отношенията на Партньор с Орифлейм Орифлейм се съгласява да: а) изкупи обратно продуктите от Партньора. Трябва да са спазени следните условия, за да може Орифлейм да възстанови сумата:

- връщането трябва да бъде направено в рамките на 12 месеца от датата на закупуването на продуктите и,
- възстановяването е в размер на 90% от първоначално платената нетна цена след приспадане на всяко възнаграждение, бонус, отстъпка за постигнати резултати или парични награди, изплатени в мрежата, и
- върнатите продукти трябва да са продаваеми продукти на Орифлейм към момента на връщането им, включително всички рекламни материали, изготвени от Орифлейм, помощни материали или комплекти за продажба. За целите на тази клауза продаваеми продукти на Орифлейм към момента на връщането им са всички продукти, които:
- не са били използвани, отворени или подправени по какъвто и да е начин, и
- не са с изтекъл срок на годност,
- все още се предлагат в каталозите на Орифлейм.

5.16 Ако Партньор на Орифлейм по някакъв начин е замесен, законно или не, в какъвто и да е спор или дейност, които могат да окажат негативно влияние върху Орифлейм или репутацията на Орифлейм, този Партньор трябва незабавно да информира Орифлейм.

5.17 Орифлейм си запазва правото да разширява или променя с незабавно действие Плана на Успеха на Орифлейм, критериите за квалификация или Кодекса и Правилата.

6. Права и отговорности на директори и по-високи нива IV допълнение към общите правила, които вадат за всички Партньори на Орифлейм, следните правила се прилагат за Директорите и по-високите нива. Нарушение на което и да е от тези специални правила ще доведе до незабавна загуба на Директорския (или по-висок) статус и на съответните привилегии – включително възнаграждение – и дори може да доведе до прекратяване на Членството.

6.1. Всеки каталог Директорът (и по-високо ниво) трябва да се грижи за своята персонална група, като: а) Регистрира нови Партньори и постоянно развива групата си. б) Помага, насочва и мотивира членовете на персоналната група. в) Провежда периодични срещи за обучение, мотивация, поставяне на цели и проследяване. г) Обучава Партньорите от структурата си за успешно управление на техния бизнес. д) Поддържа редовни контакти, информира за дати за срещи, места, новини за продукти, сесии за обучение и т.н. е) Участва във всички семинари и срещи, организирани от Орифлейм. ж) Прилага Правилата и Кодекса и служи за пример с действията си. з) Посещава бизнес срещите с Орифлейм, на които е поканен от Регионалния мениджър продажби.

6.2. Директорите (и по-високите нива) не могат: а) да представляват, да бъдат членове или да популяризират друга компания за директни продажби, както и техните продукти или бизнес план. б) да участват или популяризират други маркетингови програми. в) да промотират продукти или марки за красота или хранителни добавки на други компании.

6.3. Ако съпругът/съпругата на Директора (и всяко по-високо ниво) е представител и/или член на която и да е друга компания за директни продажби, не се разрешава съпругът/съпругата да участва в срещи и събития на Орифлейм и тяхната дейност следва да се развива отделно от Орифлейм. Директорът (и всяко по-високо ниво) е задължен да информира Орифлейм, ако съпругът/ съпругата му е представител и/или член на друга компания за директни продажби.

6.4. В случай на кончина на Директор (или лице на по- високо ниво) Членството може да бъде унаследено от роднина на починалия по права линия съгласно законите на съответната страна. В такъв случай искане за Членство (прехвърляне на партньорските права) трябва да се подаде в рамките на 3 месеца след настъпване на кончината. Ако в този период не се получи подобно искане, Членството се прекратява. Лицето, което по закон има право на Членството (бенефициент), трябва да се съгласи и да спазва условията за Партньор.

6.5. Директорът (и всяко лице на по-високо ниво) трябва да спазва всички допълнителни правила и инструкции, които периодично му се съобщават в писмена форма от Орифлейм.

7. Процедура по разглеждане на жалби Всяка жалба, основаваща се на нарушения на Етичния кодекс или Правилата за поведение, се отправя до „Орифлейм България“ ЕООД и/или към Управителя на „Орифлейм България“ ЕООД. Органът за разглеждане на жалби във всяка държава, в която Орифлейм извършва дейност, се ръководи от Управителя на Орифлейм на съответното местно дружество Орифлейм.

# Приложение 1

## Насоки при комуникация

Когато се свързвате с клиент или потенциален Орифлейм партньор, моля, имайте предвид следните съвети:

- Представете себе си и Орифлейм.
- Обяснете целта, поради която искате да привлечете лицето, и видовете продукти, които Орифлейм предлага.
- Опитайте да отговорите на всички въпроси по честен, достоверен и разбираем начин.
- Предоставяйте само такава информация и твърдения за продуктите, които са били официално публикувани от Орифлейм. Насочете Вашия клиент/ потенциален партньор към уебсайта на Орифлейм, където той/тя може да научи повече за продуктите и да получи информация за тях.
- Зачитайте личния живот на лицето и се съобразявайте с другите ограничения в тази връзка (например време, място, възраст, физическо състояние).
- Прекратете всякакви обяснения, ако Ви помолят за това.
- Събирайте и/или съхранявайте лични данни на клиенти или потенциални такива, само когато това е необходимо и гарантирате, че обработвате и защитавате тези лични данни в съответствие с местното законодателство за защита на личните данни.
- Винаги, когато продавате продукти на Орифлейм:
  - Информирайте клиента за точната цена на продуктите, срока за плащане и датата на доставка.
  - Информирайте клиента за срока, в който може да се откаже от покупката си, както и за правото да върне и да получи възстановяване на парите за вече доставени

продукти, които са неотваряни и със запазен търговски вид.  
-Информирайте клиента относно гаранцията на продуктите на Орифлейм и процедурите по разглеждане на рекламации.

- При презентация пред потенциални партньори трябва:
  - Да ги информирате, че реалните доходи и продажби варират при различните лица и зависят от уменията на продавача, времето, усилията и други фактори; и
  - Да предоставите достатъчно информация, за да може потенциалният партньор да си направи разумна оценка на възможността за получаване на доход.

Напомнете на Вашия потенциален партньор факта, че Орифлейм е уважавана компания за директни продажби, която се фокусира върху развитието на иновативни продукти по устойчив начин. Орифлейм предлага качествени продукти и възможност за изграждане на бизнес. Бизнес възможностите осигуряват независим, забавен и гъвкав начин за подобряване на финансовото състояние на човека, като същевременно подобряват неговите способности и самочувствие.

- НЕ притискайте клиента да купува или да се присъедини – няма проблем, ако не го направи; той/тя все още може да се върне при Вас, ако сте направили впечатление за професионализъм и сте се отнесли с уважение към него/нея.
- НЕ преувеличавайте качествата на продукта - честно представете своя опит с продукта; винаги се позовавайте на каталога или друга информация, предоставена от компанията.
- НЕ преувеличавайте факти относно:
  - Употребата, качествата и характеристиките на продуктите на Орифлейм
  - Възможностите за доходи, които Орифлейм предлага (по отношение на време и лекота за достигане на нива, очаквани суми, натрупани на всяко ниво, и като цяло вероятността да бъдеш успешен - помнете, че всичко зависи от вложеното време и усилия, както и от личните качества на всеки)
  - Собствения си успех и опит с Орифлейм или да използвате твърденията на някой друг за успех, които не са верни или са подвеждащи.
- НЕ лъжете, не подвеждайте и не заблуждавайте, не бъдете агресивни, натрапчиви или с неуважително отношение.

- НЕ се колебайте да кажете на Вашия клиент/партньор, ако не знаете или не сте сигурни в отговора на неговия/нейния въпрос, и се свържете с Орифлейм, за да изясните въпроса, след това се върнете към него/нея с правилен отговор.
- НЕ използвайте неправилно или без необходимото разрешение личните данни на клиенти, други Партньори на Орифлейм и потенциални Партньори на Орифлейм.
- НЕ използвайте сравнения с други компании, основавайки се на факти, които не могат да бъдат доказани.
- НЕ накърнявайте несправедливо репутацията на други компании и не привличайте систематично търговски представители/партньори/дистрибутори на други компании.
- НЕ убеждавайте дадено лице да купува продукти въз основа на твърдения, че той/тя може да намали или възстанови покупната цена, като препрати към Вас други клиенти за подобни покупки

# Приложение 2

## Правила за поведение - онлайн

Тази политика служи за изясняване на начина, по който Орифлейм партньорите следва да оперират в интернет, без да ошетяват репутацията и имиджа на марката Орифлейм и без да нарушават закони, правила и споразумения, свързани с авторското право.

### 1. Общи

Орифлейм предлага на своите Партньори възможността да настроят свой линк за споделяне "Споделяй&Печели", както и различни други инструменти за продажба и популяризиране на продуктите на Орифлейм и бизнес възможността в интернет. Към настоящия момент тези инструменти са единствените одобрени дигитални инструменти, чрез които Партньорите могат да предложат продукти за продажба, както и да показват изображения и логота, собственост на Орифлейм. Партньорите могат също така да хостват уебсайтове, на които да обменят информация относно Орифлейм, продуктите и възможностите на Орифлейм, стига да е ясно, че това не са официални сайтове на Орифлейм. Партньорът не може да създава сайтове за електронна търговия, на които се продават продуктите на Орифлейм, или по друг начин да извършва електронна търговия извън одобрените приложения на Орифлейм.

### 2. Име на домейн

Партньорите не могат да регистрират имена на домейни, съдържащи думата „oriflame“/„орифлейм“. Партньорът не може да регистрира страница/група в социални медии с име и изображение, които могат да заблудят клиента, че това е официална страница/група на Орифлейм:

- Името и профилната снимка на страница/група в социалните медии (например Facebook, Instagram) трябва

ясно да посочват, че тази страница се управлява индивидуално от дадено лице, напр. „Орифлейм екип на Анна“ със собствената снимка на Анна

- Страница или име на група в социалните медии не трябва да бъде наименувана например „Орифлейм Казабланка“ с официално изобразяване на Орифлейм, напр. логото на Орифлейм или други изображения на Орифлейм.

### 3. Дисплеймър

Партньорите, които хостват собствени уебсайтове и споменават, че са част от Орифлейм, трябва да публикуват ясно информацията, че са:

- Независими Партньори на Орифлейм или
  - Независими Орифлейм Партньори
- Такава информация трябва ясно да бъде публикувана на началната страница, както и в дисплеймър, който е видим на всички страници на уебсайта. Името и информацията за контакт трябва да са достъпни на уебсайта или в информацията на профила в страница на социална медия. Ако Партньорът има личен уебсайт, несвързан с Орифлейм, тази политика не важи.

### 4. Съдържание & препратки към Орифлейм

Никакво съдържание от официалния уебсайт на Орифлейм не може да се копира или публикува от името на Партньора. Ако Партньорът предостави в собствения си сайт линк към официалното съдържание на Орифлейм от домейн, притежаван от Орифлейм, това трябва да бъде ясно посочено.

### 5. Изображение

Партньорът не може да взема неподвижни или движещи се изображения/материали от официален сайт на Орифлейм и да ги публикува на своя собствен сайт. Всички материали с изображения са защитени с авторско право и Орифлейм притежава правата да ги използва. Тези права не се предоставят на Партньори.

- Движещи се изображения, видеоклипове и т.н.: Могат да бъдат използвани чрез функция за споделяне, ако и когато са налични. Функцията за споделяне осигурява автоматично препращане към сайта на източника.
- Снимки на модели или лица: Могат да се използват чрез функция за споделяне, ако и когато са налични. Функцията за споделяне осигурява автоматично препращане към сайта на източника.
- Изображения на продуктите на Орифлейм: Могат да се използват и без функция за споделяне, ако сайтът-източник е споменат по видим и недвусмислен начин (например: „източник: bg.oriflame.com 2021“).

Всякакви претенции от трета страна, които могат да бъдат адресирани до Орифлейм, ще бъдат насочени към Партньора.

### 6. Лого на Орифлейм

Логото на Орифлейм може да се използва във форматите, които могат да бъдат намерени на официалните уебсайтове на Орифлейм. Логото не може да бъде променено или анимирано и може да се използва само като горен и долен колонтитул (header & footer), както и в подписите в електронна поща в оригиналния му формат.

### 7. Споделяне в социални медии

Орифлейм насърчава присъствието в блогове, сайтове за социални мрежи и други подобни. Партньорите се насърчават да направят блог и да оставят коментари за продуктите на Орифлейм там, където смятат, че е уместно, но трябва да се придържат към раздел 1.3 по-горе спрямо Етичния кодекс относно твърденията за продуктите. Най-вече препоръчваме на Партньора да използва функциите за споделяне, предоставени от Орифлейм, за да осигури правилна информация за източника.

### 8. Маркетинг в интернет търсачка

Партньорите могат да провеждат маркетинг в интернет търсачки, като например Google Adwords, ако се спазват правилата на Орифлейм за онлайн поведение. В допълнение:

- Рекламата трябва ясно да посочва, че е създадена от Независим Партньор
- Заглавието не трябва по никакъв начин да създава впечатление, че това е официална или утвърдена реклама от Орифлейм и
- Забранява се използването на „Орифлейм“ като ключова дума. Моля, имайте предвид, че всеки купувач е отговорен за всяко нарушение срещу собственик на друга марка.

### 9. Такси за обучения

Партньорите нямат право да начисляват такси за онлайн обучения и вебинари, възлизащи над директните разходи за осъществяване на самото обучение.

### 10. Онлайн продажби

Партньорът не може да създава сайтове за електронна търговия, на които се продават продуктите на Орифлейм, или по друг начин да извършва електронна търговия извън одобрените приложения на Орифлейм.

### 11. Спам

Спамът - безразборното изпращане на нежелани съобщения - е строго забранено. За повече практическа информация и примери как да следвате онлайн политиката на Консултанта на Орифлейм, моля, вижте дигиталния наръчник на партньора, който можете да намерите, в сайта на Орифлейм.