

Политики на Орифлейм

Етичен кодекс и правила за поведение на Орифлейм партньора

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.

Партньорът на Орифлейм трябва да спазва Кодекса и Партньорът всички измени към тях, които са публикувани в официалните канали на Орифлейм или са съобщавани на партньора на Орифлейм по друг начин.

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 наруши Кодекса или Правилата. Партньорите на Орифлейм с прекратено Членство губят всички права и привилегии, които съществат 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.

Етичен кодекс на Орифлейм

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

- Ще се придръжам 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.
- 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.
- 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).
- Ще бъда любезен и коректен в обслужването и приемането на поръчки от клиенти, както и при подаването на техни оплаквания и рекламиации. Ще следвам процедурите за замяна на продукти, описани в официалната литература на Орифлейм.
- 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.
- Ще действам по начин, който съответства на най-високите стандарти на почтеност, честност и отговорност.
- 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.
- 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.
- Разбираам, че спазването на този Кодекс и Правилата е условие за Членството ми в Орифлейм.



РЪКОВОДСТВО ЗА ФИРМЕНА
ПОЛИТИКА

ЕТИЧЕН КОДЕКС И ПРАВИЛА ЗА ПОВЕДЕНИЕ

1. ПОНЯТИЯ

- 1.1. "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).
- 1.2. „Personal Beauty Store“ (PBS) се отнася за уебсайт, проектиран, пуснат и хостван от Орифлейм на избрани пазари в полза на Партньор на Орифлейм.
- 1.3. „Орифлейм“ в този документ се отнася до местната правоорганизационна форма на Орифлейм, в която сте се регистрирали чрез Заявление за регистрация на партньор, освен ако не е посочено друго.
- 1.4. „Линия на спонсорство“ включва Партньора на Орифлейм, неговия/нейния Спонсор и така нататък, като Линията завърши с Орифлейм.
- 1.5. „Персонална група“ се отнася до всички Партньори на Орифлейм, спонсиранни пряко или непряко от Партньор на Орифлейм, но не включва пряко спонсираните партньори с ниво 24% и техните структури.
- 1.6. „Група“ се отнася до всички Партньори под определен Спонсор заедно с отделените 24% групи от Партньори на Орифлейм.
- 1.7. „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.
- 1.8. „Спонзор“ означава лицето, 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 изискане, да бъде спонсиран 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 пречака 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/деса, към които прехранянето 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 предвиши 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 никак 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 срок от регистрацията.
- 2.10. Ако съпруг/а на Партньор на Орифлейм желае да стане Партньор на Орифлейм, двамата съпрузи трябва или да бъдат спонсирани съвместно под един партньорски номер (под формата на дружество с ограничена отговорност или съдружие), или директно под съпругата или съпруга, която/които 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/които се е присъединил/а първи - ако тази парична награда е последвана от прекратяване на Членството на съпруга/та, който се присъединява втори, по каквато 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 независимо да стане отново Партньор, без да уточнява, че е бил бивш Партньор на Орифлейм, ако най-малко 12 месеца не е извършвал дейност, която 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.

РЪКОВОДСТВО ЗА ФИРМЕНА ПОЛИТИКА

Правилата за поведение на Орифлейм продължават

3. ПОДДЪРЖАНЕ НА ЛИНИИТЕ ЗА СПОНСОРИРАНЕ

- 3.1. Партьорите на Орифлейм имат право да се пререгистрират под различна линия на спонсорство само ако прекратят Членството си и кандидатстват за ново Членство в съответствие с 2.1.1. Ако Партьор на Орифлейм прекрати Членството си, той ще загуби цялата си мрежа, която ще бъде прехвърлена на първоначалния му Спонзор.
- 3.2. Прехвърлянето на Членство от едно лице на друго е възможно само в специални случаи и по единоличната преценка на Орифлейм.
- 3.3. Партьорите 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. Партьорите 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 Партьор 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 Партьор на Орифлейм ще бъдат изплатени на законните наследници на Партьора 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 ПАРТЬОРА

Общи отговорности

- 4.1. Партьорите на Орифлейм трябва да спазват всички закони, подзаконови актове и кодекси за добри практики, приложими към дейността им, произтичащи от тяхното Членство, включително трябва да спазват всички данъчни закони и подзаконови актове относно данъчната регистрация и подаването на данъчна декларация. Партьорите на Орифлейм не могат да извършват дейност, която може да дискредитира тях или Орифлейм.
- 4.2. Партьорите на Орифлейм трябва да предприемат необходимите мерки, за да гарантират защита на цялата лична информация, предоставена от клиент, потенциален клиент, друг Партьор на Орифлейм, в съответствие с местните закони, които се прилагат по отношение на защитата на личните данни.

Отговорности спрямо клиентите

- 4.3. Партьорите на Орифлейм не трябва да използват заблуждаващи, измамни или нелоялни търговски практики.
- 4.4. Още при първоначалния контакт с клиента Партьорът на Орифлейм се идентифицира и обяснява с каква цел се свързва с клиента или обяснява целта на конкретния случай. Партьорът 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 „Партьор на Орифлейм“ при всяко идентифициране като такъв чрез електронни подписи, визитни картички, уебсайтове, социални медийни страници и други подобни.

4.5 Партьорите на Орифлейм предлагат на клиентите си точни и пълни обяснения и презентации на продуктите, информация относно цена, условия и срок на плащане; срок, в който клиентът може да се откаже от покупката, включително политики за връщане и рекламиращи; условия за гаранция и условия на доставка. Партьорите на Орифлейм трябва да дават точни и разбираеми отговори на всички въпроси на клиентите.

4.6 Партьорите на Орифлейм правят изявления относно качеството и действието на продуктите само съгласно официално публикуваната от Орифлейм информация.

4.7 При продажбата на продукти Партьорите на Орифлейм трябва винаги да предоставят достъп на клиента до информация, която: идентифицира Орифлейм, Партьора, който извършва продажбата, включително неговото/нейното име, адрес и телефонен номер; всички съществени условия на продажбата, условия за гаранции и рекламиращи и действия за възстановяване на нарушените права, които са на разположение на клиента.

4.8 Партьорите на Орифлейм не могат да използват никакви лични препоръки или атестати, които са неразрешени, неверни, остарели или неприложими, несъвързани с оферираните продукти или използвани по начин, който може да заблуди клиента.

4.9 Партьорите на Орифлейм не трябва да използват сравнения, които са подвеждащи. Сравненията трябва да се основават на факти, които могат да бъдат потвърдени. Партьорите на Орифлейм не трябва да опетняват друга компания, бизнес или продукт пряко или косвено. Партьорите на Орифлейм не могат да се възпроизвадят несправедливо от положителната репутация, свързана с търговските име и символ на друга компания, бизнес или продукт.

4.10 Партьорите 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, той като не е доволстворен от продукта/ите, Партьорът 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 доволстворен от продукта/ите, трябва да бъдат ясно съобщени на клиентите.

4.11 Партьорът на Орифлейм осъществява лични, телефонни или електронни контакти по разумен начин и в разумни часове, за да се избегне нежелана комуникация. Партьорът на Орифлейм преустановява демонстрация или търговска презентация при молба от страна на клиента.

4.12 Информацията, която Партьорът 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 Партьорът на Орифлейм не злоупотребява с доверието на клиентите, съобразява се с липсата на търговски опит на клиентите и не се възползва от възрастта, болестта, умствената или физическата слабост, доверчивост, липсата на разбиране или невладеенето на езика.

4.14 Партьорът на Орифлейм не трябва да склонява дадено лице да купува продукти въз основа на уговорката, че клиентът може да намали или възстанови покупната цена, като препрати потенциални клиенти към Партьора на Орифлейм за подобни покупки.

4.15 Партьорът на Орифлейм трябва своевременно да изпълнява поръчките на клиентите.

Отговорности спрямо други Партьори на Орифлейм

- 4.16 Партьорите на Орифлейм не могат да „откраднат“/ „отнемат“ кандидат от други Партьори на Орифлейм, нито да се намесват, като привличат Партьори на Орифлейм от линията на спонсорство на друг Партьор на Орифлейм.
- 4.17 Партьорът на Орифлейм не трябва да представя незвично действителните или потенциалните продажби или приходи на Партьорите на Орифлейм. Всички данни за приходите и

РЪКОВОДСТВО ЗА ФИРМЕНА ПОЛИТИКА

Правилата за поведение на Орифлейм продължават

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 Партьори 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 Партьорът на Орифлейм не начислява на други Партьори или бъдещи Партьори 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 Партьора на Орифлейм.
Всички маркетингови материали, разработени от Партьорите, трябва да са в съответствие с политиките и процедурите на Орифлейм.
Партьорът на Орифлейм, които продават одобрени, законно разрешени реклами или обучителни материали на други Партьори на Орифлейм:
(а) предлагат само материали, които отговарят на същите стандарти, към които се придръжа Орифлейм;
(б) нямат право да изискват купуването на такива материали от други партьори на Орифлейм;
(в) предоставят помощни средства за продажби на разумна и справедлива цена, без значителна печалба за Партьора на Орифлейм, еквивалентни 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 Партьорите на Орифлейм се свързват с други Партьори на Орифлейм само по разумен начин и в разумни часове, за да се избегне нежелана комуникация.

- 4.20 Орифлейм не налага на своите Партьори никакви условия за минимални покупки като количества

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

- 4.21 Партьорите 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 Партьорът на Орифлейм не трябва систематично да привличат лица, извършващи директни продажби, които работят за друга компания.
- 4.23 Партьорите 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 Партьорите на Орифлейм нямат трудови взаимоотношения с Орифлейм. Когато презентират Бизнес възможностите на Орифлейм на други лица, Партьорите 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 Партьорите 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 Партьорът на Орифлейм не може да прави поръчки от името на друг Партьор на Орифлейм, без неговото предварително писмено съгласие.

4.27 При изграждането на своя Лична група Партьорите на Орифлейм запознават всички нови Партьори на Орифлейм с условията на отложено плащане, ако се предлага такова.

4.28 В качеството си на Спонсор Партьорът на Орифлейм трябва да осигури обучение и мотивация за лично спонсираните си Партьори.

4.29 Партьор на Орифлейм не може да участва в интервюта, касаещи Орифлейм, пред каквото и да било медии, било по телевизия, интернет, радио, списания и т.н., нито да използва реклами 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 Партьорите на Орифлейм не могат да участват в дискусии в социалните медии, които погрешно представят или дават 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 Партьор на Орифлейм няма право да дава, продава, предоставя или прехвърля такива територии или франчайз. Всеки Партьор на Орифлейм е свободен да извършва своята дейност във всяка област на страната, в която е регистриран.

5.2. Партьорът 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 каквото и да било вреди, спорове или искове, произтичащи от или свързани с трансгранична търговия, извършвана от Партьорите на Орифлейм за страни извън пазарите, на които Орифлейм извършва дейност. Следователно Орифлейм ще държи Партьорът на Орифлейм изцяло отговорен за подобни претенции.

5.3. Партьорът на Орифлейм е независим от Орифлейм. Единствената титла, която може да

се използва за визитни картички, върху други печатни материали или по имайл 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, представени от Орифлейм, могат да се използват, както е посочено, без предварително одобрение. Партьорите на Орифлейм не могат да регистрират или да хостят уебсайт или начална страница с име на домейна, съдържащо думата „Орифлейм“. Партьорите 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 Партьорите на Орифлейм в интернет пространството е описана по-долу в Онлайн Политиката на Партьора (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 Партьорът на Орифлейм нито в печатни материали, нито публикувани в интернет без предварително писмено съгласие от Орифлейм. Ако е получено такова съгласие, търговската марка и логото трябва да бъдат използвани точно както е посочено в указанната на Орифлейм.

5.6. Партьорът 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 възпроизвеждани 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.

РЪКОВОДСТВО ЗА ФИРМЕНА ПОЛИТИКА

Правилата за поведение на Орифлейм продължават

- 5.8 Никой Партьор 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 защищено 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. Партьорът на Орифлейм трябва да ограничи броя на изпратените до крайните клиенти реклами 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 етикетираното 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 Партьора на Орифлейм.

- 5.14 Орифлейм има право да променя цените и продуктовата 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 продуктовата гама или неналични продукти.
- 5.15 При поискване след прекратяване на отношенията на Партьор с Орифлейм Орифлейм се съгласява да:
а) изкупи обратно продуктите от Партьора.
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 продавани от Орифлейм към момента на връщането им, включително всички рекламни материали, изгответи от Орифлейм, помощни материали или комплекти за продажба.

За целите на тази клауза продавани 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 каталогите на Орифлейм.

5.16 Ако Партьор 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 Партьор 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

В допълнение към общите правила, които важат за всички Партьори 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 Партьори 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 Партьорите 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 кончината 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 (превърляне 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 Партьор.
- 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 Управлятеля на „Орифлейм България“ ЕООД. Органт за разглеждане на жалби във всяка държава, в която Орифлейм извършва дейност, се ръководи от Управлятеля на Орифлейм на съответното местно дружество Орифлейм.

РЪКОВОДСТВО ЗА ФИРМЕНА ПОЛИТИКА

Правила за поведение - онлайн

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

1. ОБЩИ

В някои държави Орифлейм предлага на своите Партньори възможността за създаване на Personal Beauty Store, както и други централно предоставени инструменти за продажба и популяризиране на продуктите на Орифлейм и бизнес възможностите 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 лога, собственост на Орифлейм.

Партньорите могат също така да хостят уебсайтове, на които да обменят информация относно Орифлейм, продуктите и възможностите на Орифлейм, стига да е ясно, че това не е са официални сайтове на Орифлейм.

По всяко време трябва да е ясно кой стои зад сайта и съответните данни за контакт трябва да са видими.

Партньорът трябва да комуникира със собствени думи и може само да цитира текстове на Орифлейм, като се позовава ясно на източника. Партньорът не може да създава сайтове за електронна търговия, на които се продават продуктите на Орифлейм, или по друг начин да извърши електронна търговия извън одобрениите приложения на Орифлейм.

Партньорите не могат да публикуват никаква информация или друг материал, защищен с авторско право, без разрешението на собственика на авторските права.

Партньорите не могат да използват марката Орифлейм, за да подкрепят или насярчават политически позиции или религиозни идеологии.

Партньорите никога не могат да публикуват груби, обидни, вулгарни, нецензури, неприлични, заплашителни, расистки или етнически или други обидни думи или незаконни информации и/или материали.

Партньорите никога не могат да разкриват необявени продукти, данни за клиенти или каквато и да е поверителна информация.

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. лого на Орифлейм или други изображения на Орифлейм.

3. ДИСКЛЕЙМЪР

Партньорите, които хостят собствени уебсайтове и споменават, че са част от Орифлейм, трябва да публикуват ясно информацията, че са Независими Партньори на Орифлейм. Такава информация трябва ясно да бъде публикувана на началната страница, както и в дисклеймър, който е видим на всички страници на уебсайта. Името и информацията за контакт трябва да са достъпни на уебсайта или в информациите на профila в страница на социална медия.

Ако Партньорът има личен уебсайт, несвързан с Орифлейм, тази политика не важи.

4. СЪДЪРЖАНИЕ И ПРЕПРАТКИ КЪМ ОРИФЛЕЙМ

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

5. ИЗОБРАЖЕНИЯ

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 2019“).

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 насярчава присъствието в блогове, сайтове за социални мрежи и други подобни. Партньорите се насярчават да направят блог и да оставят коментари за продуктите на Орифлейм там, където смятат, че е уместно, но трябва да се придръжат към раздел 1.3 по-горе спрямо Етичния кодекс относно търденията 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 имат право да начисляват такси за онлайн обучение и учебници, възлизящи над директните разходи за съществуване 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 извърши електронна търговия извън одобрениите 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 Консултант на Орифлейм, моля, вижте дигиталния наредник на партньора, който можете да намерите, в сайта на Орифлейм.

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

- 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 гарантията на продуктите на Орифлейм и процедурите по разглеждане на рекламиации.

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 лъжлив 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:
 - Употребява, 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 изяснете въпроса, след това се върнете към него/нея с правилен отговор.