



# INÍCIO PERFEITO COM A ORIFLAME

Nome:	Telefone:
	E-mail:
O SEU RECRUTADOR	Facebook:
Nome:	Twitter:
E-mail:	



## SARPIO – PROCESSO DE VENDAS E RECRUTAMENTO NA ORIFLAME

O SARPIO é uma metodologia de trabalho que o vai ajudar a crescer no Plano de Sucesso Oriflame e vai guiá-lo numa carreira de sucesso.

A Oriflame desenvolveu um sistema chamado SARPIO, um método de trabalho sistemático que o ajudará a desenvolver o seu negócio e a ter sucesso. É baseado nas melhores práticas dos líderes Oriflame com maior sucesso, bem como nas melhores práticas do mercado da venda direta e multinível em geral. O SARPIO é baseado em princípios comprovados para o crescimento numa empresa de multinível e a sua estrutura foi desenhada para se adequar na perfeição ao Plano de Sucesso Oriflame e ao perfil de um assessor Oriflame.



## TENHA SUCESSO COM A ORIFLAME

Mostre ativamente cada novo catálogo e receba encomendas de 20 clientes regulares. Fale entusiasticamente com pelo menos 3 pessoas por dia sobre os produtos e a Oportunidade Oriflame. Peça sempre referências.

### Mostrar, Convidar, Assistir

Começar da melhor forma é essencial para ter sucesso e crescimento constantes. Por isso, listámos alguns dos primeiros passos para o ajudar na sua experiência com a Oriflame.

#### 1. Mostre ativamente cada novo catálogo e receba encomendas de 20 clientes regulares.

1. Crie a sua Lista de Nomes com pelo menos 30 pessoas. Faça uma lista com familiares, amigos, colegas de trabalho, vizinhos e todas as outras pessoas com quem tem contacto.
2. Selecione 5 pessoas da Lista de Nomes.
3. Contacte-as, partilhe o seu entusiasmo pelo facto de se ter inscrito na Oriflame e diga "Gostava que visses comigo o novo catálogo Oriflame".
4. Mostre o catálogo, partilhe a sua opinião acerca de que produtos gosta mais pessoalmente e diga, por exemplo "Posso encomendar este produto para ti?"
5. Pergunte a cada uma dessas 5 pessoas "Quem é que conheces que gostasse de ver o novo catálogo Oriflame?" e acrescente essas referências à sua Lista de Nomes.

#### DICA

Aprenda mais sobre os produtos ao ler o catálogo e invista em catálogos para poder deixá-los com os seus clientes. Compre a bolsa de amostras por um preço especial. Utilizar as amostras para os clientes experimentarem é uma ótima maneira de gerar vendas! O modo mais fácil de colocar uma encomenda à Oriflame é através da internet em: [www.oriflame.pt](http://www.oriflame.pt).

## LISTA DE NOMES – O SEU “BANCO DE NOMES”

Para começar, faça uma lista com familiares, amigos, colegas de trabalho, vizinhos e todas as outras pessoas com quem tem contacto. Fale com 3 pessoas por dia sobre a Oriflame, pedindo sempre referências: “Quem é que conheces que gostasse de ver o novo Catálogo e conhecer a Oportunidade Oriflame?”

Nome	Telefone	Mais interessada/o em		Convidada/o		Presente	Qual potencial do valor da encomenda (VP)?	Seguimento		Quais as pessoas que ele/ela conhece que poderão estar interessadas na Oriflame?
		Oportunidade	Produto	Local/Data	Local/Data			Assessor	Cliente	
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28										
29										
30										
							Total			

Está a planear ganhar ..... no catálogo atual.  
O que está a planear fazer com este dinheiro que vai ganhar? .....

## LISTA DE NOMES - GUIA

### O seu recrutador vai ajudá-lo a:

- Preencher a sua ficha de inscrição
- Conhecer o seu tipo de pele através dos testes de tipo de pele
- Conhecer quais os produtos mais apropriados para si através do guia de cuidados da pele
- Entender quanto vai ganhar ao comprar estes produtos para si...
- Preparar uma lista de nomes de pessoas que conhece e que gostariam de ver o catálogo e
- Estariam interessadas na oportunidade de negócio
- Ter conhecimento do programa de boas-vindas e campanhas que não pode perder
- Marcar a data para as visitas com o seu recrutador
- Marcar o encontro para o qual irá convidar as pessoas que estejam interessadas
- Na oportunidade de negócio

### 2 dois dias após o primeiro encontro (via telefone)

- Quais os clientes que conseguiu visitar/contactar?
- Quantas encomendas de clientes já conseguiu?
- Houve alguma questão por parte dos clientes?
- Acrescentou o nome de alguém interessado na Oriflame à Lista de Nomes?
- Há mais alguma pessoa que queira visitar com o recrutador?
- Relembrar as datas para o encontro em casa, grandes encontros e formações de produto
- Quantas pessoas irá levar a esses encontros?
- Relembrar acerca do Programa de Boas Vindas e campanhas que estejam em vigor.
- Marcar um encontro para daí a 3 dias.

Data/hora do encontro .....  
Local .....

Oportunidades que não deve perder neste catálogo e no próximo

código \_\_\_\_\_ página \_\_\_\_\_

.....  
.....  
.....  
.....

### 3 Três dias depois do telefonema (cara a cara)

- Partilhar as primeiras experiências acerca do negócio Oriflame
- Mostrar como colocar uma encomenda online
- Explicar as condições sobre o limite de crédito
- Explicar como receber as encomendas
- Explicar como proceder aos pagamentos
- Explicar a garantia de qualidade
- Relembrar acerca do Programa de Boas Vindas e campanhas que estejam em vigor.
- Relembrar os objetivos de ganho.

### 4 Uma semana depois do encontro cara a cara ou 4 dias antes do fecho de catálogo (via telefone)

- Colocou ou tem encomenda para colocar?
- Conseguiu atingir o Programa de Boas Vindas e/ou campanhas em vigor?
- Entregou os produtos aos clientes? Recebeu de todos?
- Atingiu o objetivo de ganhos?
- Recolheu encomendas para o catálogo seguinte?
- Escreveu mais nomes na Lista de Nomes?
- Quantas pessoas trará ao próximo encontro?
- Relembrar acerca do encontro em casa e datas das formações de produto
- Convidar para o CPS II, especialmente organizado para os assessores que trouxeram convidados aos encontros

### 3. Assista a encontros, formações e eventos

1. Os encontros Oriflame são reuniões divertidas de assessores onde poderá beneficiar da experiência de outros assessores Oriflame
2. Certifique-se que assiste a cada lançamento de catálogo, para saber mais sobre os novos produtos e campanhas.
3. Assista a sessões de formação da Academia Oriflame – o seu caminho para o sucesso para se tornar melhor a mostrar o catálogo e a convidar outras pessoas a juntarem-se a si.
4. Rapidamente estará a ganhar bom dinheiro!

#### DICA

Contacte o seu recrutador para saber onde terão lugar os próximos encontros. Pode encontrar mais ferramentas úteis ao fazer o login em: [www.oriflame.pt](http://www.oriflame.pt)



### 2. Convide os outros a juntarem-se a si na Oriflame

1. Selecione outras 5 pessoas para convidar para o próximo encontro de Oportunidade Oriflame
2. Contacte-os nos próximos dias e partilhe com eles o quanto está feliz por ter tomado a decisão de se inscrever na Oriflame – diga, por exemplo "Acabei de me inscrever na Oriflame cosméticos naturais suecos e estou entusiasmado com isso! Isto também pode ser uma ótima oportunidade para ti! Vem comigo ao próximo encontro Oriflame e vê com os teus próprios olhos."
3. Traga-os ao próximo encontro de Oportunidade Oriflame

#### DICA

Começar a sua própria equipa de assessores é muito fácil. Basta convidar pessoas que conhece para uma apresentação. A Oriflame é baseada no esforço de equipa, o seu recrutador e o seu chefe estão lá para o apoiar e ajudar a fazer a apresentação.



# TRANSFORME COSMÉTICOS EM DINHEIRO - COMO ATINGIR OS SEUS OBJETIVOS

É importante estabelecer objetivos e trabalhar para os alcançar, como é igualmente importante sonhar. Se definir quais são os seus sonhos, isso motivá-lo-á a atingir os objetivos que o farão estar mais perto de mudar a sua vida.

Pergunte-se:

- ✓ O que faria com um rendimento extra de €100, €200, €500, €1000 ou mais, por cada 3 semanas?
- ✓ Em que é que sempre sonhou gastar o seu dinheiro?
- ✓ Quanto precisaria de poupar?
- ✓ Quais os sonhos que poderia realizar com este dinheiro extra?
- ✓ Quando é que o quer ganhar?

**Transforme cosméticos em dinheiro...**



**... e dinheiro em cosméticos**

COISAS QUE QUERO FAZER OU TER	MONTANTE NECESSÁRIO	PRAZO DESEJADO	GANHOS TRISEMANAIS NECESSÁRIOS



# FOLHA DE PLANEAMENTO

Mostre o catálogo aos seus clientes e convide outros a juntarem-se.

	Número de pessoas a quem mostrar o catálogo		Número de clientes que encomendaram		Número de pessoas convidadas para uma AOO		Número de novos assessores	
	Planeado	Real	Planeado	Real	Planeado	Real	Planeado	Real
Catálogo 1								
Catálogo 2								
Catálogo 3								
Catálogo 4								
Catálogo 5								
Catálogo 6								
Catálogo 7								
Catálogo 8								
Catálogo 9								
Catálogo 10								
Catálogo 11								
Catálogo 12								
Catálogo 13								
Catálogo 14								
Catálogo 15								
Catálogo 16								
Catálogo 17								

# O QUE RESPONDER QUANDO AS PESSOAS DIZEM “NÃO”

## - USAR A TÉCNICA SENTI E DESCOBRI

Quando convida alguém para uma Apresentação da Oportunidade Oriflame ou para uma reunião, é natural que algumas pessoas tenham algumas objeções. Senti e Descobri é um método simples de aprender e utilizar para lidar com essas objeções. Podemos aplicá-lo a algumas das objeções mais comuns.

– Não sei se quero ir a uma Apresentação de Oportunidade Oriflame

“Eu **senti** o mesmo na primeira vez mas, ao ir **descobri** que a Oriflame é efetivamente uma Oportunidade para Todos – podes trabalhar tanto ou tão pouco quanto quiseres – não há nada a perder e muito a ganhar.”

– Eu não tenho experiência em vendas

“Eu **senti** exatamente o mesmo quando comecei, mas **descobri** que não precisas de experiência de vendas, pois é fácil e divertido de fazer. Além disso, estarei sempre aqui para te ajudar e apoiar.”

– Eu não tenho tempo

“Eu **senti** o mesmo, mas **descobri** que poderia fazer isto nas horas que melhor me convinham. Podes adaptar esta atividade ao horário que tens disponível hoje em dia, porque na Oriflame és tu que fazes o teu próprio horário”.

– E se ninguém quiser comprar?

“Eu sei como te sentes, eu **senti** o mesmo, mas **descobri** que só o facto de mostrar o catálogo às pessoas, realçando as melhores ofertas, elas geralmente compram um ou mais produtos.”

## ALGUMAS DICAS ÚTEIS

### 1. TENHA SEMPRE UM CATÁLOGO CONSIGO

Nunca se sabe quem poderá encontrar!

### 2. MOSTRE PESSOALMENTE O CATÁLOGO AO SEU CLIENTE

Um bom assessor mostra o catálogo pessoalmente ao seu cliente, dando sugestões e recomendações do produto. Refira o testemunho de um cliente satisfeito. Tire partido da venda personalizada, está provado que ao fazê-lo pode aumentar as vendas.

### 3. DEIXE UM CATÁLOGO COM O SEU CLIENTE

Sugerimos que deixe o catálogo não mais que 2-3 dias. Pode dizer "Vou emprestar-te o catálogo e amanhã encontro-me novamente contigo para vir buscá-lo."

Mais potenciais clientes irão ver o catálogo e as suas vendas vão aumentar.

### 4. ANTES DE SE ENCONTRAR COM O SEU CLIENTE, LEMBRE-SE DE COMO ELE/ELA É

Lembre-se da idade do seu cliente e do que normalmente usa. Adapte as suas recomendações de acordo com as necessidades específicas do seu cliente.

### 5. TOME NOTA DAS SUAS ENCOMENDAS NUM BLOCO DE NOTAS

Não tome nota dos pedidos dos clientes em papéis soltos ou no catálogo – corre o risco de os perder!

### 6. PEÇA AOS SEUS AMIGOS E FAMILIARES PARA LEVAREM UM CATÁLOGO PARA O SEU LOCAL DE TRABALHO/ESCOLA/CASA

Os catálogos vendem por si só!

### 7. RECOLHA OS PEDIDOS NO INÍCIO DO CATÁLOGO

Seja dos primeiros a receber o novo catálogo e esteja à frente da sua concorrência!

## PLANO DE SUCESSO EDIÇÃO ASSESSOR



Os produtos Oriflame são únicos!



## ISTO É A ORIFLAME

- Fundada na Suécia em 1967
- Produtos de alta qualidade, inspirados na natureza, não testados em animais
- Presente em mais de 60 países
- É a maior companhia de venda direta de cosméticos na Europa
- Mais de €1,5 Biliões em vendas por ano
- Mais de 3,5 milhões de Assesores no mundo
- Centro de Pesquisa e Desenvolvimento com mais de 100 cientistas
- 5 instalações de fabrico
- 100 milhões de catálogos, traduzidos em 35 línguas
- Mais de 8,000 trabalhadores no mundo inteiro
- Inscrita na NASDAQ OMX Nordic Exchange
- Co-fundadora da World Childhood Foundation

## CRESCIMENTO A LONGO PRAZO

1990 – 2010: crescimento em Vendas CAGR 17%



## BEM-VINDO

Caro Assessor,

É um prazer dar-lhe as boas-vindas e os parabéns por se tornar parte do sucesso da Oriflame. Desde 1967, ano em que a Oriflame foi fundada na Suécia, milhões de pessoas em todo o mundo começaram exatamente da mesma maneira como está a começar, ajudando outros a "parecer bem, ganhar dinheiro e divertir-se".

Existem possibilidades ilimitadas para que possa alcançar os seus sonhos e os seus objetivos. Onde chegará e quanto ganhará depende somente de si. Posso assegurar-lhe que se irá desenvolver bastante a nível pessoal e profissional - isto enquanto se mantém a par das últimas tendências da moda e beleza, conhece pessoas interessantes e faz novos amigos. A Oriflame Portugal nasceu em 1985 e é, atualmente, líder no mercado de venda direta em Portugal – por isso, com toda a confiança: mostre o nosso fantástico catálogo, convide os seus amigos a fazerem o mesmo e simplesmente "Ganhe Dinheiro Hoje e Realize os seus Sonhos Amanhã".

Encorajo-o a construir a sua própria equipa de Assesores e a começar a ganhar através do nosso Plano de Sucesso.

Espero vê-lo em breve numa das nossas reuniões!

Rui Matias da Silva  
Diretor Geral da Oriflame



100% de garantia



Os produtos não são testados em animais



Utilização de extratos e de ingredientes naturais



Utilização de aerossóis amigos do ozono



Membro da Associação de Venda Direta



Aplicações para iPad



ORIFLAME FOUNDATION  
empowering children



# 3 RAZÕES PARA TRANSFORMAR A SUA VIDA COM A ORIFLAME

## Look Great

Com 45 anos de experiência nos Cuidados do Rosto, a Oriflame oferece-lhe uma linha completa de produtos de alta qualidade para o tornar radiante.

Os nossos Catálogos têm por base as mais recentes tendências da moda, onde irá encontrar produtos inspirados na natureza, com as mais recentes e inovadoras tecnologias da ciência.



## Make Money

A Oportunidade Oriflame é única: Pode “Ganhar Dinheiro Hoje e Realizar os seus Sonhos Amanhã”. Connosco, tem sempre liberdade de escolha:

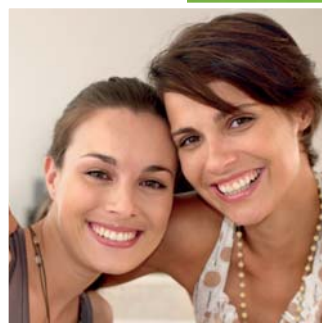
- Ganhe dinheiro ao poupar quando compra produtos Oriflame para si com desconto;
- Ganhe dinheiro ao mostrar os catálogos aos seus amigos, vizinhos e colegas, obtendo lucro das vendas que faz;
- Ganhe dinheiro ao convidar outros a juntarem-se a si e à Oriflame, construindo uma equipa e ganhando dinheiro juntos.



## Have Fun

Com a Oriflame vai:

- Conhecer novas pessoas e fazer novas amizades;
- Ser reconhecido pelos seus feitos;
- Desenvolver-se a nível pessoal e profissional através de encontros, formações e seminários;
- Ajudar os outros à medida que constrói a sua equipa.



**CÂNDIDA TEIXEIRA**  
SAPPHIRE EXECUTIVE DIRECTOR  
Nº1 EM PORTUGAL

*“Na Oriflame, ontem como hoje, a Oportunidade é igual para todos. Quem se inicia como assessor, terá de imediato um rendimento dinâmico e acesso a uma carreira onde cada um é livre de escolher até onde quer chegar. Passados 26 anos, a Oriflame continua a surpreender-me e a dar-me mais do que mereço. Não posso deixar de partilhar com todos a grande surpresa que tive quando recebi a minha primeira comissão num cheque de 300 contos (€1500) (o meu salário então era de €650) e o momento único e inesquecível da entrega do meu primeiro carro Oriflame, cujas chaves me foram entregues por um dos Fundadores, Robert af Jochnick. Todos nós podemos e devemos sonhar, mas há que trabalhar para concretizar. A Oriflame é um estilo de vida.”*



**CIDÁLIA VENTURA**  
CHEFE DISTRITAL  
ENTRONCAMENTO

*Há cerca de um ano atrás tornei-me assessora apenas para consumo próprio, não acreditava que poderia ser uma boa oportunidade de negócio e a minha independência financeira, mas em breve a minha visão mudou. Neste momento sou Chefe Distrital tenho uma situação financeira muito mais confortável. Comecei a apresentar a outras pessoas esta oportunidade fantástica que muda as nossas vidas. Tenho feito lançamentos de catálogo e dinamizado ações de recrutamento com a minha equipa. Com a Oriflame já tive oportunidade de participar em eventos maravilhosos, de luxo, glamour e divertimento. Ganhei a viagem a Barcelona, a primeira de muitas que a Oriflame me irá oferecer. Sinto-me feliz, realizada e muito recompensada. Com a Oriflame supero o desencanto que vivo no ensino. Voltei a acreditar em mim mesma, a acreditar que os meus filhos podem ter um futuro risonho, voltei a sonhar! Ter sucesso na Oriflame está ao alcance de todos. É preciso ter visão de águia, ter a capacidade de ver mais longe, persistir nos maus momentos, acreditar e não perder a fé.*

# O PLANO DE SUCESSO ORIFLAME

## ASSESSOR DE BELEZA

Desde o início, seja qual for a quantidade de produtos encomendados, o Assessor de Beleza obtém um lucro de 30% ou 43% sobre os Preços Normais ou Especiais dos produtos Oriflame.

Sempre que a encomenda for igual ou superior a 140 V.P., o Assessor de Beleza terá direito a 43% de lucro, em vez dos 30%.

Preço Normal (P.N.) ou Preço Especial (P.E.)	€5,00
Valor da Fatura (que paga com 23% desconto) (V.F.)	€3,85 <b>lucro imediato €1,15 (30%)</b>
Valor da Fatura (que paga com 30% desconto) (V.F.)	€3,50 <b>lucro imediato €1,50 (43%)</b>

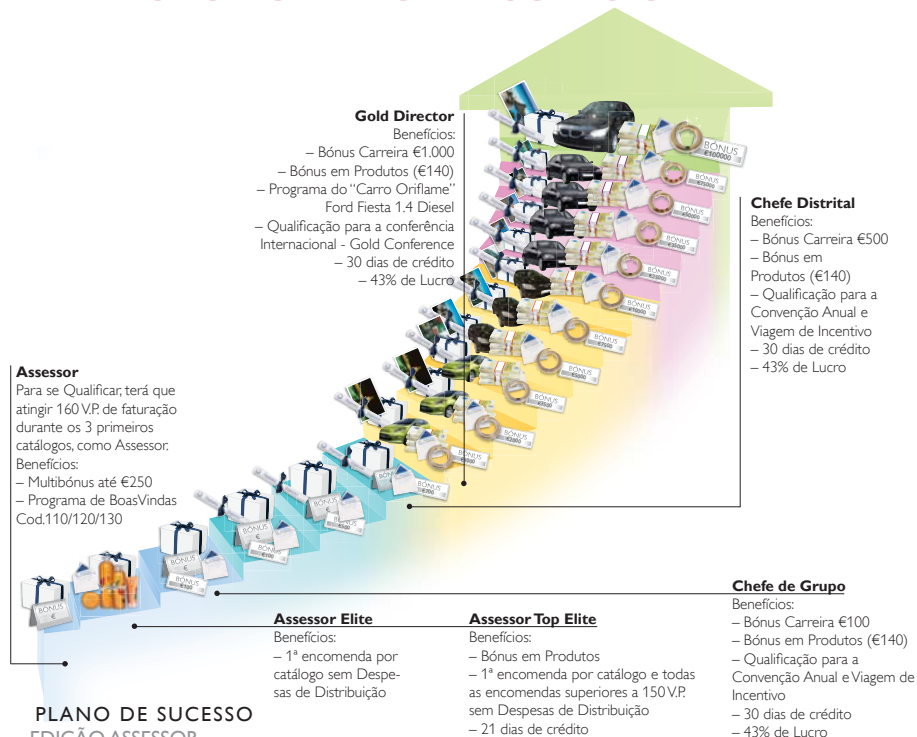
## O INÍCIO DO NEGÓCIO

Convide 5 amigos a juntarem-se a si e adquira a qualidade de Chefe de Grupo.

Inicia o período de qualificação para o nível de Chefe de Grupo ao recrutar diretamente 5 pessoas ativas e atingir um total de faturação no seu grupo de 1.000 V.P., num catálogo. Atinge o nível de Chefe de Grupo ao realizar um total de faturação de 750 V.P. no catálogo seguinte e manter os 5 recruta diretos ativos.

Este é um passo muito importante no seu caminho para concretizar a Oportunidade Oriflame de ganhar dinheiro, já que passa a receber Comissões!

## RESUMO DO PLANO DE SUCESSO ORIFLAME



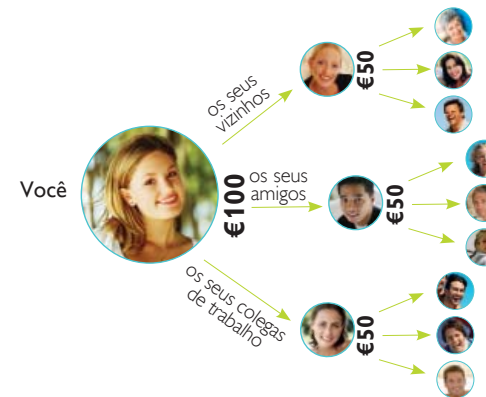
# EXEMPLO DE GANHOS

## 1. MOSTRE O CATÁLOGO E RECOLHA ENCOMENDAS



Você ganha:  
30% Lucro imediato

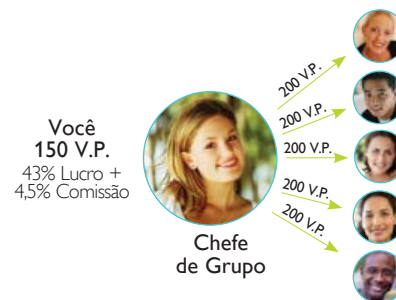
## 2. CONVIDE QUEM CONHECE A FAZER PARTE DESTA FAMÍLIA



### MULTIBÓNUS

Se nos 3 primeiros catálogos de atividade, contando com o da inscrição, conseguir 3 inscrições qualificadas, recebe €100,00. Por cada uma dessas 3 inscrições que faça o mesmo, recebe €50,00. No total pode receber €250,00 (que serão pagos após o recebimento do valor das faturas envolvidas, no máximo até ao 3º catálogo após receção de carta de reconhecimento, acompanhada de comprovativo bancário do NIB). O Multibónus só é passível de pagamento desde que não hajam dívidas (se algumas das recruta tem dívidas, o recrutador não poderá receber o Multibónus). São consideradas as primeiras 3 inscrições a qualificarem-se.

## 3. CONVIDE 5 AMIGOS A JUNTAREM-SE A SI



EXEMPLO	V.P.	Total Ganhos % (Lucro imediato / Comissões)	TOTAL de Ganhos €
Vendas Assessores Diretos	1.000 V.P.	9%	€90
Lucro Imediato	150 V.P.	43%	€59
Vendas Pessoais		4,5%	€7
<b>Total do seu Grupo Pessoal</b>	<b>1.150 V.P.</b>		<b>€156</b>

**Bónus Carreira** - Ao qualificar-se à categoria de Chefe de Grupo, poderá receber um bónus de €100! E ao mesmo tempo o seu Grupo-Mãe irá receber também €100.

**Observações** - Para poder aceder aos Bónus de Carreira de Chefe de Grupo até Gold Director (inclusive), deverá ter-se qualificado a Chefe de Grupo no primeiro ano de atividade Oriflame (os seus primeiros 17 catálogos).

## KIT DE INÍCIO DE ATIVIDADE

Na sua primeira encomenda poderá adquirir o nosso Kit de Início de Atividade por €20,00 (i.e., 50% do P.N. correspondente a €40,00), poupando outros €20,00. Se não adquirir na 1ª encomenda, pode ainda adquiri-lo nos 3 primeiros catálogos através do **código 102645**. O nosso Kit de Início de Atividade é composto por: 1 Mala, 1 Geleia Real, 1 Creme de Mãos, 1 Escova de Dentes, 1 Pasta de Dentes, Amostras de produtos dos Cuidados do Rosto, de Batons e Fragrâncias em estojo próprio e documentação de apoio para que vá comprovando os seus benefícios.

## PROGRAMA DE BOAS VINDAS

### Como começar o seu Programa de Boas Vindas?

É simples, ao inscrever-se na Oriflame tem direito a adquirir o Código 110 por apenas €8,95, ao completar 80 V.P. no seu 1º catálogo. Se por algum motivo não conseguiu este código no 1º catálogo, tem ainda a possibilidade de o fazer no catálogo seguinte, mediante as mesmas condições. Se no seu 1º catálogo adquiriu o Código 110, pode agora adquirir o Código 120 por apenas €8,95, ao completar 80 V.P. no 2º catálogo.

Se completou 80 V.P. em cada um dos 2 primeiros catálogos e adquiriu os códigos 110 e 120, pode agora finalizar este Programa, ao completar 80 V.P. no seu 3º catálogo, tendo, nesse caso, direito ao código 130 inteiramente GRÁTIS. Se não alcançar o nível mínimo de 80 V.P. num só pedido, poderá conseguir a oferta do Código 130 no próximo pedido, desde que este seja realizado no mesmo Catálogo.

Sempre que alcançar o nível mínimo por encomenda de 80 V.P. receberá ainda o Prémio de Atividade em vigor nesse catálogo, de valor sempre superior ao das "Despesas de Manuseamento e Distribuição".

Este é um programa de continuidade, para ter acesso a este programa tem que:

- faturar acima de 80 V.P. em cada encomenda dos 3 catálogos do programa.
- pedir na respetiva encomenda, o Código a que tem direito, exceto o código 130 que é atribuído automaticamente.

Valor dos 3 conjuntos (cod.110, 120 e 130) €202,70

Preço total a pagar €17,90

**Ganhos totais €184,80**

## CÓDIGO 110 CÓDIGO 120 CÓDIGO 130



€8,95

P.N. do conjunto €63,80



€8,95

P.N. do conjunto €64,00



GRÁTIS

P.N. do conjunto €77,90

## ASSESSOR ELITE NOVIDADE

### A partir do catálogo 08/2012

Para adquirir a qualidade de Assessor Elite terá de faturar um acumulado de 300 V.P. em 3 catálogos consecutivos. Assim que cumprir estes requisitos no referido período, passa a desfrutar das vantagens de ser Assessor de Elite no catálogo seguinte à sua qualificação.

### Vantagens do Assessor Elite:

Na 1ª encomenda de cada catálogo, terá direito às despesas de manuseamento e distribuição grátis.

Para manter a qualidade de Assessor de Elite, e manter esta vantagem, terá que confirmar o seu nível com 300 V.P. em cada período de 3 catálogos, atualizado a cada fecho de catálogo e nunca deverá ficar descontinuado (após 3 catálogos sem efetuar encomendas).

## ASSESSOR TOP ELITE

Para adquirir a qualidade de Assessor Top Elite terá de faturar 450 V.P. em 3 catálogos consecutivos. Assim que cumprir estes requisitos no referido período, passa a desfrutar das vantagens de ser Assessor Top Elite no catálogo seguinte à sua qualificação.

### Vantagens do Assessor Top Elite:

Na 1ª encomenda de cada catálogo, terá direito às despesas de manuseamento e distribuição grátis, bem como em todas as suas outras encomendas superiores a 150 V.P.

Ao atingir 200 V.P. receberá 10% desse valor em Produtos Grátis.

Ao atingir 250 V.P. ou mais, receberá 15% desse valor em Produtos Grátis. Poderá vendê-los ao Preço Normal de Catálogo, permitindo um lucro de 100% sobre esses produtos, tendo tal valor uma validade de 2 catálogos.

Para manter a qualidade de Assessor Top Elite, e manter essas vantagens, terá que confirmar o seu nível com 450 V.P. em cada período de 3 catálogos, atualizado a cada fecho de catálogo e nunca deverá ficar descontinuado (após 3 catálogos sem efetuar encomendas) pois perderá o valor atribuído em Produtos Grátis (Bónus).

### Exemplo:

**Lucro Imediato:** Digamos que teve vendas de €300 no catálogo. O seu Lucro Imediato será de €90.

**Produtos Grátis:** Com vendas de €300 recebe produtos grátis no valor de 10% do valor pedido (231 V.P.)

Recebe dos seus clientes:	€300
Paga à Oriflame:	€210
Total dos seus ganhos, no catálogo:	
Lucro Imediato:	€90
10% de Produtos Grátis:	€23
<b>Total do catálogo</b>	<b>€113</b>

**Nota:** Para mais informações sobre como calcular o valor pedido (V.P.), consulte a página 16.

# CONTACTOS

Quer Tornar-se Assessor de Beleza ou adquirir os nossos produtos?

**Contacte:**  
 Telefone: 214 279 643  
 E-mail: [oportunidade@oriflame.pt](mailto:oportunidade@oriflame.pt)

## SERVIÇO DE APOIO AO CLIENTE

Para os seguintes esclarecimentos:

- Localização de Encomendas
- Informação sobre Conta Corrente
- Situações/Reclamações nas Encomendas
- Envio de Password
- Reenvio de Encomendas/Reclamações
- CTT Expresso

**Contacte:**  
 Horário de 2ª a 6ª das 08h30 às 20h00  
 Telefone: 214 279 601  
 Fax: 214 262 914  
 E-mail: [clientes@oriflame.pt](mailto:clientes@oriflame.pt)  
 E-mail para Inscrições:  
[servico.inscricoes@oriflame.pt](mailto:servico.inscricoes@oriflame.pt)  
 Fax para Inscrições: 214 261 499

## PARA FAZER A SUA ENCOMENDA

**Contacte:**  
 Horário de 2ª a 6ª das 09h00 às 20h00  
 Telefone: 808 224 499 / 214 279 602

## DEPARTAMENTO FINANCEIRO

Para os seguintes esclarecimentos:

- Informações acerca de recibos de comissões
- Esclarecimentos relativos a pagamentos das comissões
- Contactos com Gold and Up e Distritais
- Assuntos relacionados com viaturas Oriflame

**Contacte:**  
 Horário de 2ª a 6ª das 09h00 às 18h00  
 Recebimentos e Pagamentos  
 Telefone: 214 279 639  
 E-mail: [departamento.financeiro@oriflame.pt](mailto:departamento.financeiro@oriflame.pt)

## DEPARTAMENTO DE VENDAS

Para os seguintes esclarecimentos:

- Esclarecimento sobre Plano de Oportunidades
- Viagem de Incentivo
- Convenção Anual
- Lançamento de Catálogo
- Multibónus
- Objetivos Gold & Up e Distritais

**Contacte:**  
 Horário de 2ª a 6ª das 09h00 às 18h00  
 Departamento de Vendas  
 Telefone: 214 279 611/34  
 E-mail: [departamento.vendas@oriflame.pt](mailto:departamento.vendas@oriflame.pt)

## DEPARTAMENTO DE MARKETING

Para os seguintes esclarecimentos:

- Esclarecimento sobre Campanhas
- Esclarecimentos sobre o site Oriflame
- Pedido de Cartões de Visita

**Contacte:**  
 Horário de 2ª a 6ª das 09h00 às 18h00  
 Departamento de Marketing  
 Telefone: 214 279 636  
 E-mail: [departamento.marketing@oriflame.pt](mailto:departamento.marketing@oriflame.pt)

· Informação sobre os Produtos e sua utilização  
 E-mail: [produtos.geral@oriflame.pt](mailto:produtos.geral@oriflame.pt)  
 · Informação sobre os Produtos Wellness  
 E-mail: [produtos.wellness@oriflame.pt](mailto:produtos.wellness@oriflame.pt)

## ORIFLAME SERVICE CENTRE

Aberto de 2ª a 6ª das 9h00 às 19h30

Oriflame Cosméticos  
 Estrada de Talaíde  
 Cruzamento de São Marcos  
 Pavilhão 4  
 2739-503 Cacém



# ACADEMIA ORIFLAME – O SEU CAMINHO PARA O SUCESSO

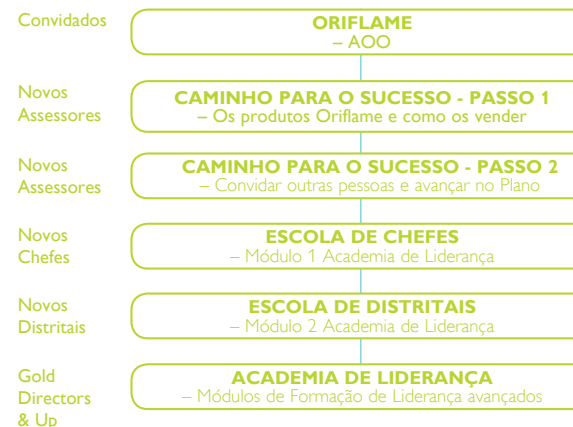
A Academia Oriflame irá dar-lhe formação de SARPIO, onde terá a oportunidade de aprender os seus princípios, passo a passo.

A Oriflame orgulha-se de oferecer um programa de formação extensivo, tanto no que diz respeito à oportunidade de negócio, como à beleza. O programa cobre toda a formação que um Assessor irá precisar desde o 1º dia para ter sucesso.

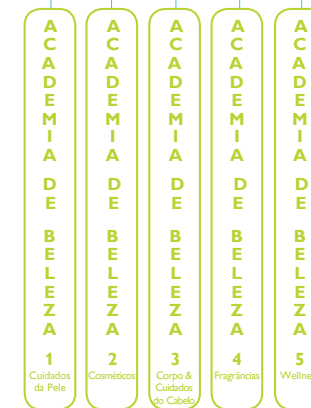
Poderá encontrar os conteúdos abrangidos pela Academia Oriflame na ilustração abaixo.



### Para



### Formação de Beleza Avançada



Disponível a todos os Assessores



## DESPESAS DE DISTRIBUIÇÃO/PEDIDOS ATRASADOS

Ao fazer a sua encomenda nos últimos 3 dias de cada catálogo, conte com pelo menos uma semana para expedição da mesma, no restante período de vigência do catálogo, a expedição da sua encomenda demorará apenas 3 dias. A cada fatura será acrescido o valor de €4,75 para o Continente e de €6,00 para as Ilhas, relativo a Despesas de Distribuição e Manuseamento de encomendas. Aos pedidos que sejam colocados e desbloqueados nos últimos 3 dias de Catálogo, incluindo novas inscrições, estas Despesas de Distribuição terão um acréscimo de €0,75. Todos os pedidos recebidos até às 18h00 do último dia de faturação do catálogo serão processados dentro do catálogo em curso. A todos os pedidos que cheguem/sejam desbloqueados depois da data limite de um catálogo, (só serão aceites até à 2ª feira após o fecho - os restantes serão considerados "Fora de Validade") será aplicada uma taxa de €3,50, embora mantendo os preços respetivos. A mesma taxa de €3,50 será aplicada no caso de reenvios que nos forem solicitados, de encomendas que ainda não tenham sido devolvidas, bem como em todas as situações em que se prove que o engano não foi da Oriflame. Os pedidos retidos por falta de pagamento também serão processados no catálogo seguinte, com os preços do catálogo correspondente, mas acrescidos da taxa mencionada.

Não serão reenviadas em caso algum, as encomendas:

- Recusadas
- Devolvidas pelo Assessor de Beleza
- Reenvios Devolvidos

Um assessor que recuse uma encomenda sem dar conhecimento prévio à Oriflame, fica excluído até averiguarmos a origem da encomenda recusada.

"EXPRESS SERVICE" – Serviço que apresenta diversas vantagens para os Assessores:

- Atendimento Prioritário da sua Encomenda (encomendas realizadas até às 13h)
- Serviço de Entrega em 24h no Continente
- Encomendas 100% conferidas

Nota: Este serviço obriga a um pagamento adicional de uma taxa de urgência de €5,00 e é exclusivamente para encomendas

realizadas pelo telefone ou internet, excetuando a entrega nas Ilhas.

## QUALIDADE DOS SERVIÇOS

### IRREGULARIDADES NOS SEUS ENVIOS:

Ao receber a sua encomenda, certifique-se que a mesma está de acordo com o seu pedido. Caso isso não se verifique terá 21 dias desde a faturação da encomenda para regularizar a situação, não esquecendo de mencionar o seu N.º de Assessor, N.º de fatura e catálogo a que diz respeito. A sua Situação/Reclamação será imediatamente analisada.

Em relação às encomendas efetuadas via internet, bem como por telefone, só serão aceites as seguintes situações/reclamações:

- Produto faturado e não recebido
- Produto trocado pelos nossos serviços
- Produto danificado

Em caso de crédito, o valor do mesmo será descontado automaticamente na fatura seguinte.

Todas as Situações/Reclamações motivadas por engano do Assessor, ficarão em ficheiro de espera, saindo posteriormente com uma nova encomenda. Caso se verifique urgência no produto, este será enviado e cobradas as Despesas de Distribuição.

Em caso algum se aceitarão reclamações relativas a encomendas que foram previamente conferidas pelos nossos serviços, assim como reclamações relativas a encomendas que foram levantadas nas nossas instalações (service centre), visto ser dever do Assessor conferir a encomenda no momento. Deste modo, aconselhamos a conferência de toda a sua encomenda antes de nos apresentar a situação, pois só será aceite uma única reclamação por fatura.

**Não se aceitará devolução de produtos à cobrança.** No caso de se verificar que a situação foi motivada pelos nossos serviços, o assessor de beleza será reembolsado do valor das despesas de envio, mediante a apresentação do recibo.

Todas as Situações/Reclamações devem ser apresentadas por escrito (via correio, fax ou e-mail). Para tal, solicitamos a devolução à Oriflame (Oriflame Cosméticos, Lda. - Apart. 137 - 2781-953 Oeiras) do verso da fatura, devidamente preenchido, (ou fotocópia, se quiser guardar o original), em caso de produto em falta, trocado ou com defeito.

## PRODUTOS ESGOTADOS / STOCK LIMITADO

O facto de um produto esgotar é sempre de lamentar. Claro que a companhia é a primeira interessada em que tal não aconteça, sendo que o Assessor e sobretudo o cliente não têm qualquer responsabilidade nesta ocorrência.

Por isso, a Oriflame tem, em todos os níveis, (manutenção, qualificação, prémios, etc.), uma margem de proteção para que o Assessor não seja prejudicado por esta situação. No entanto, sempre que encontrar "Stock Limitado", tenha em conta que esse artigo, ao esgotar, deixará de contar para níveis e comissões. Com o objetivo de satisfazer sempre os nossos clientes, a Oriflame reserva-se o direito de substituir qualquer produto ou artigo (cosméticos, acessórios ou bijuteria), por outro similar. Caso o artigo enviado em substituição não seja do agrado do seu cliente, comprometemo-nos a pagar as despesas de devolução por correio originadas por esta troca.

## OUTRAS DEVOLUÇÕES

A Oriflame tem como princípio a venda prévia dos produtos antes de serem encomendados pelo Assessor. Como tal, não serão aceites devoluções de produtos cujo motivo seja a não venda dos mesmos. Sem prejuízo das obrigações legais relevantes a Oriflame não será responsável pela transmissão gratuita ou onerosa, de produtos a terceiros.

## CRÉDITO E DATAS LIMITE DE PAGAMENTO

Qualquer Assessor de Beleza, desde o momento em que se inscreve, dispõe de 21 dias de crédito para efetuar o pagamento da fatura. A data limite de vencimento aparece mencionada na fatura enviada juntamente com os produtos.

Nos 3 primeiros catálogos, sempre que fizer um novo pedido deverá pagar a fatura do pedido anterior, mesmo que ainda não tenha passado o prazo limite de pagamento da mesma.

Após este período inicial, e se todas as faturas até aí foram pagas corretamente e dentro das datas limites de pagamento, o Assessor será contemplado com uma "Linha de Crédito Personalizada" que lhe permite realizar pedidos, mesmo com a fatura anterior em aberto, mas dentro da data limite de pagamento e do seu respectivo limite de crédito. Face à relação de confiança que pretendemos manter desde o início com os nossos Assessores, a Oriflame fixa o Crédito Inicial para um Assessor de Beleza em €200,00 nos três primeiros catálogos. Caso a sua encomenda ultrapasse o seu crédito inicial, terá que dividir

a mesma ou pagar o valor excedente e enviar o comprovativo de pagamento à Oriflame.

## COMO PAGAR

O pagamento pode fazer-se das seguintes formas:

- Pagamento por Multibanco. Sugerimos que faça o pagamento sempre por MULTIBANCO através das referências indicadas na sua fatura. Esta é a forma mais eficaz de reconhecer o seu pagamento e a mais rápida, uma vez que o pagamento dá entrada de forma imediata.
- Pagamento por Cartão de Crédito para encomendas online.
- Depósito ou Transferência bancária

**BPI - conta n.º 0.3449319-000-004**

nib: 0010.0000.34493190004.24

**BES - conta n.º 0730-1727-000.1**

nib: 0007.0073.0001.7270001.23

Indique ao caixa o seu número de Assessor e confirme se o número está impresso no talão devolvido pelo caixa.

Quando utilizar este meio de pagamento, agradecemos o envio do comprovativo para o e-mail: [departamentofinanceiro@oriflame.pt](mailto:departamentofinanceiro@oriflame.pt) ou para o fax 214 262 086

## PROCESSO DE COBRANÇA

São emitidas as seguintes cartas de aviso:

**1º Aviso** - 7 dias após a data de vencimento da fatura, com um valor acrescido de €2,00.

**2º Aviso** - 7 dias após a saída do 1º aviso de pagamento, com um valor acrescido de €5,00.

**3º Aviso** - 7 dias após a saída do 2º aviso, com um valor acrescido de €10,00.

**NOTA:** Os valores acrescidos nos avisos são acumulativos. Decorrido o prazo concedido no 3º aviso, se o débito em questão continuar em dívida, o caso será entregue ao nosso contencioso para cobrança judicial. Nessa situação extrema, o Assessor de Beleza será excluído pela Oriflame, em carta a ser remetida pelo contencioso, cessando a sua colaboração com a Oriflame e perdendo todas as suas regalias.

## Webpage

Página oficial Oriflame Portugal [www.oriflame.pt](http://www.oriflame.pt)



### No site oficial Oriflame Portugal poderá:

Visualizar o Catálogo em formato eletrónico.

Colocar as suas encomendas diretamente online 24 horas por dia, 7 dias por semana.

### Ter acesso à sua Área Pessoal e aceder aos seguintes serviços:

- Visualizar os relatórios de atividade da sua rede.
- Estado do progresso das suas vendas e, conseqüentemente, perceber se precisa de um apoio extra.

### Ter acesso a informação importante

No Site Oriflame encontra ferramentas de apoio e informação para o ajudar nas suas vendas e recrutamento. Tem ainda a oportunidade de aprender mais sobre os produtos, receber conselhos importantes e levar a sua atividade Oriflame a patamares mais elevados.

### Acesso direto ao Mundo da Beleza

Pode aceder ao Catálogo Oriflame através do seu iPad, com o mesmo design e funcionalidade, de maneira a mostrá-lo onde quer que vá, de uma forma muito moderna e sofisticada. Poderá fazer o download da aplicação diretamente na Loja iTunes. Poderá ainda ver todas as aplicações Oriflame para iPad e iPhone na secção Oportunidade, no site [oriflame.pt](http://oriflame.pt).

### Alertas & Notificações

Esta ferramenta dá-lhe a oportunidade de consultar, de uma maneira mais personalizada, o processo de desempenho da sua rede. Poderá analisar e melhorar o seu negócio, aceder a informações específicas, tais como promoções/despromoções, aniversários de Assessores da sua rede e possibilidade de filtrar os seus Assessores através de email/SMS.

### Páginas Pessoais

O site oficial Oriflame Portugal dá-lhe a possibilidade de criar a sua própria página pessoal para que possa partilhar com os seus contactos, dando a conhecer a sua atividade, bem como recrutar novos clientes e Assessores. Para criar a sua página pessoal consulte o guia no menu lateral da sua Área Pessoal.

### A sua presença online – Políticas de utilização

Para além da possibilidade de criar a sua página pessoal através do nosso site, por vezes é necessário criar uma presença online mais forte. Desta forma é possível criar o seu site independente, desde que se reja pelas Políticas de Utilização Online Oriflame.

Pretende-se com estas políticas ajudar a aperfeiçoar e desenvolver a sua presença online, evitar a violação de direitos reservados Oriflame, protegendo a marca e a sua pessoa. Nestas Políticas poderá:

- Saber como estruturar o seu site independente, de acordo com a lei e regras Oriflame
- O que pode ou não utilizar no que diz respeito ao nome do domínio do site, imagens com direitos reservados, logótipo, vídeos e outros conteúdos.
- Melhor utilização da presença online nas Redes Sociais

Para consultar as Políticas de Utilização Online vá a [www.oriflame.pt](http://www.oriflame.pt), na sua Área Pessoal.

## Social Media

Estar ativo nas Redes Sociais permite-lhe:

- ENCONTRAR NOVOS CLIENTES E RECRUTAS que gostem dos produtos Oriflame e queiram saber mais sobre nós.
- Prestar um MELHOR SERVIÇO AOS SEUS CLIENTES, muito mais direto e personalizado.
- Mostrar-se ESPECIALISTA, fazendo com que as pessoas o procurem para esclarecer as suas dúvidas.
- CONSTRUIR COMUNIDADES de pessoas que pretendem conhecer o que tem para oferecer, e que possam recomendá-lo aos seus amigos.
- APOIAR A SUA EQUIPA e ajudarem-se mutuamente.

Onde quer que esteja nas Redes Sociais, a ORIFLAME também lá está!



No Canal Oficial Oriflame Portugal encontrará os vídeos com dicas, eventos e oportunidades do Mundo Oriflame. Veja-nos em:

<http://www.youtube.com/PTOriflame>



Leia o Blog Oficial Oriflame Portugal e saiba tudo sobre os Produtos. Siga-nos em:

<http://pt-oriflame.blogspot.com>



Junte-se à página oficial de Fãs Oriflame Portugal e tenha acesso a informações de última hora, passatempos e, quem sabe, encontrar novos clientes e Assessores. Torne-se fã em:

<http://www.facebook.com/oriflameportugal>



## VOCABULÁRIO ORIFLAME

**INSCRITO:** Um Assessor de Beleza é considerado inscrito, após receção e aceitação pela Oriflame da ficha de inscrição devidamente preenchida, acompanhada de fotocópia do B.I., do número de contribuinte, comprovativo de morada e do seu primeiro pedido. Considera-se como data de inscrição a data em que são rececionados pela Oriflame todos os documentos acima referidos.

**QUALIFICADO:** Um Assessor de Beleza é considerado qualificado se, no total dos 3 primeiros catálogos, realizar um total de 160,00 de V.P.

**ATIVO:** Um Assessor de Beleza é considerado ativo, se tiver efetuado um pedido no catálogo em curso.

**INATIVO:** Um Assessor de Beleza é considerado inativo, se não tiver efetuado nenhum pedido no catálogo em curso.

**DESCONTINUADO:** Um Assessor de Beleza é considerado descontinuado, se não estiver ativo durante 3 catálogos consecutivos, deixando de receber o Mailing Oriflame no quarto catálogo.

**EXCLUÍDO:** A Oriflame reserva-se o direito de excluir qualquer Chefe ou Assessor, a qualquer momento, caso 1) tenha prestado falsas informações na ficha de inscrição, 2) tenha incumprido normas ou código de conduta Oriflame, 3) não cumpra prazos de pagamento; ou 4) esteja inativo 17 catálogos consecutivos, o que ocorrerá, salvo indicação em contrário, com efeitos imediatos. Os Assessores excluídos perdem todos os direitos e privilégios que tenham alcançado, incluindo a sua rede e, se aplicável, o direito à utilização do carro Oriflame.

**STOCK LIMITADO:** Sempre que encontrar "Stock Limitado", tenha em conta que esse artigo, ao esgotar, deixará de contar para qualificações e comissões. Com o objetivo de satisfazer sempre os nossos clientes, a Oriflame reserva-se o direito de substituir qualquer produto ou artigo (cosmético, acessório ou bijutaria) por outro similar. Caso o artigo enviado em substituição não seja do agrado do seu cliente, comprometemo-nos a pagar as despesas de devolução por correio originadas por esta troca.

**BACK ORDER:** Produto esgotado, colocado em espera e enviado quando disponível, na próxima encomenda do Assessor. A Back Order tem a validade de 2 catálogos, período ao fim do qual é eliminada. Caso o Assessor não pretenda receber a back order; deverá contactar o SAC para que a mesma seja anulada.

**PREÇO NORMAL (P.N.):** Preço referência da qualidade dos produtos Oriflame. Sobre este preço são baseados os Preços Especiais, e todas as restantes promoções.

**VALOR FATURA (V.F.):** O preço que um Assessor de Beleza paga por um produto. Figura na fatura e equivale ao preço em vigor no catálogo em curso, menos o desconto (23% ou 30% conforme a posição ou faturação do Assessor de Beleza). Veja "Grupos de Produtos". Inclui IVA, mais despesas de distribuição.

**VALOR PEDIDO (V.P.):** Valor utilizado para níveis de qualificação, manutenção e ajustamento. Este valor representa 77% do valor do produto no Catálogo em vigor; ou seja, igual para quem tem 23% ou 30% de desconto. Exclui material de apoio, despesas de distribuição e produtos descontinuados.

**VALOR COMISSIONÁVEL (V.C.):** As percentagens das comissões pagam-se sobre o V.C. É igual ao V.F. de todos os produtos do Grupo 1 e parte do Grupo 2.

**SEGMENTOS DE PRODUTOS:** Existem 5 Grupos de Produtos, cada um tem as suas particularidades quanto a desconto e contagem para o Valor Comissionável (V.C.) e Valor do Pedido (V.P.).

**GARANTIA:** Se por qualquer motivo o produto Oriflame não satisfizer o seu cliente, este terá um prazo de 90 dias no caso dos Cosméticos e 30 dias no caso dos Acessórios e Bijutaria, para o devolver, obtendo a restituição total do dinheiro. Para o efeito, deverá enviar à Oriflame o produto, indicando o seu nome e morada e também o número do Assessor que lhe vendeu e o catálogo em que foi adquirido. O reembolso ser-lhe-á automaticamente efetuado através de cheque ou transferência bancária para a sua morada.

Esta garantia não se aplica a produtos que tenham sido intencionalmente danificados ou indevidamente utilizados. É imprescindível devolver o talão de compra juntamente com o produto devolvido.

Esta é uma versão resumida do Plano de Sucesso. Poderá encontrar mais informações em [www.oriflame.pt](http://www.oriflame.pt)

	DESCONTO	VP	VC
<b>GRUPO 1</b>			
Cosméticos e bijutarias	SIM	SIM	SIM
<b>GRUPO 2</b>			
Acessórios (não cosméticos)	SIM (1/2)	SIM (1/2)	SIM (1/2)
<b>GRUPO 3</b>			
Eventuais esgotados	NÃO	NÃO	NÃO
<b>GRUPO 4</b>			
PPV's e Catalogue Drivers	NÃO	SIM	NÃO
<b>GRUPO 5</b>			
Wellness	SIM	SIM	SIM