

PLANO DE SUCESSO

EDIÇÃO CHEFES



ORIFLAME
SWEDEN

www.oriflame.pt

© 2009 Oriflame Cosmetics SA

Cod. 471845

ORIFLAME
SWEDEN



ÍNDICE

Parabéns	05
Isto é a Oriflame	07
3 razões para se tomar 1 Chefe Oriflame	08
Plano de sucesso Oriflame	10
Benefícios para Líderes	12
SARPIO – Processo de Vendas e Recrutamento na Oriflame	16
SARPIO para Assessores	20
SARPIO para Chefes de Grupo	22
SARPIO para Chefes Distritais e acima	26
SARPIO – Como o Sistema de 3 Níveis ajuda a recrutar	30
Planear e Organizar o seu negócio	32
Trabalhar com os Area Manager (AM)	35
Universidade Oriflame	38
Qualificação para Conferências Internacionais	40
Passo a passo até ao Topo	42
OS PASSOS DO PLANO DE SUCESSO	
- Assessor e Assessor Elite	44
- Chefe de Grupo e Grupo Sénior	46
- Chefe Distrital e Distrital Sénior	48
- Gold Director	50
- Nem o céu é o limite	52
Vocabulário / Ética Oriflame	54
Regras de Conduta	56
Qualidade dos Serviços	58
Quadro Resumo do Plano de Sucesso	60
Top 15	62

O Plano de Sucesso - Edição para Chefes, explica o programa completo de Comissões, Bónus, Categorias, Reconhecimentos, Ofertas e de Prémios, Nacionais e Internacionais, atribuídos aos melhores desempenhos na Liderança Independente da Oriflame. Leia-o para saber como alcançar os níveis mais altos e use-o como referência, para o guiar ao longo de todo o percurso.

“Construir um futuro melhor para si e para a sua família”

Ao longo de mais de 40 anos, temos tido o privilégio de oferecer a milhões de pessoas a oportunidade de mudar as suas vidas, para melhor. Hoje em dia, a oportunidade Oriflame é mais atractiva do que nunca e estamos muito satisfeitos que nos tenha escolhido para realizar as suas ambições. Ao convidar os seus amigos para se juntarem à Oriflame, está de facto a dar-lhes um meio para realizarem os seus próprios sonhos; em contrapartida, está a contribuir para o crescimento do seu próprio negócio e a aproximar-se das suas metas pessoais. Trata-se de uma oportunidade onde poderá, independentemente do seu perfil e capacidade financeira, mediante trabalho árduo, construir um futuro melhor para si e para a sua família. Quanto mais pessoas convidar e apoiar, maior será o crescimento do seu negócio, e, maiores serão os seus ganhos. Ter sonhos poderosos, uma forte determinação e vontade de ter sucesso são os elementos-chave de sucesso para muitos Líderes Oriflame, em todo o mundo. Convidamos-lhe agora a desfrutar desta oportunidade única de ganhos e desejamos-lhe o melhor para a sua carreira.



Jonas af Jochnick

Jonas af Jochnick
Oriflame co-founder

Robert af Jochnick

Robert af Jochnick
Oriflame co-founder

PARABÉNS

É um grande prazer dar-lhe as boas-vindas à Oriflame! Acaba de abrir o Plano de Sucesso e com base na nossa experiência sabemos que, para muitos, este é um passo determinante na sua carreira Oriflame. É o momento em que muitos decidem ir mais além do que vender os produtos a alguns clientes e começam a construir o seu próprio negócio.

“...é o nosso sincero desejo que seja capaz de concretizar os seus sonhos através da oportunidade Oriflame.”

À medida que vai vendendo e usando os produtos, é muito importante ter em mente que a oportunidade de ganhos ilimitados e a oportunidade de crescimento pessoal surge ao convidar outras pessoas a tornarem-se Assessores. Para o ajudar neste processo e para desfrutar de todos os benefícios ao longo do percurso, desenvolvemos o “Plano de Sucesso – Edição para Chefes”. É um guia de compreensão fácil que descreve os benefícios ilimitados que um Assessor Oriflame poderá obter. Inclui ideias, métodos comprovados e conselhos para se tornar Assessor.

O Plano de Sucesso também integra testemunhos inspiradores de alguns dos nossos Líderes com mais sucesso, que fizeram da Oriflame uma parte importante das suas vidas. Esperamos que sejam uma motivação para realizar o seu potencial. Desafiamos-lo hoje, a visualizar os seus sonhos, a definir novas metas e a planear os próximos passos do seu percurso na Oriflame. Toda a companhia, juntamente com os líderes mais séniores, dar-lhe-á apoio ao longo do processo; no entanto, fica ao seu critério até onde quer ir e quanto deseja ganhar.

A visão da Oriflame é de realizar sonhos, é o nosso sincero desejo que seja capaz de concretizar os seus sonhos através da oportunidade Oriflame.



Rui Matias da Silva, SD Portugal

R. Matias

“...APRENDER, VIVER, SENTIR E SONHAR...”

“Quando, há 26 anos, a Oriflame bateu à minha porta presenti que a Oportunidade para mudar a vida estava aí - Obrigada Beatriz de Mesquita Knoring! Desde então, APRENDER, VIVER, SENTIR e SONHAR é pouco para definir a Oriflame na minha vida. Não foi difícil, porque gostar do que fazemos é fazê-lo com alegria. As portas abriram-se, a alta qualidade do produto e a transparência da Empresa bem depressa me ajudaram a alargar os Grupos, hoje Chefes de Topo, por quase todo o País. Hoje, como então, é necessário não abdicar de princípios fundamentais para atingir o Sucesso, tais como, a ética, a integridade, a responsabilidade, o respeito e o amor ao trabalho. Para que estes resultem, há que juntar disponibilidade, alegria, tolerância, muito trabalho e liderar dando o exemplo. Apesar de a caminhada já ser longa, sinto a mesma apetência e entusiasmo quando o desafio é mais difícil, seduz-me ir ao encontro das pessoas, saber escutar, chegar às necessidades de cada um, oferecendo-lhe a Oportunidade que, há muitos anos, me foi dada. Dos muitos momentos vividos, eventos de charme, viagens, reconhecimentos, tenho que destacar dois. Quando das mãos de um dos Fundadores, Robert af Jochnick, recebi as chaves do meu primeiro carro, há cerca de 20 anos. Em Estocolmo, aquando das comemorações do 40º Aniversário da Oriflame, o mesmo Robert me entregou um fio em ouro e uma palavra de carinho, num ambiente de grande Glamour. Porque o meu desejo de superação faz parte de mim, continuarei numa busca incessante e transportarei sempre comigo o anúncio: “PROCURA-SE UM AMIGO” Do fundo do coração, Obrigada Oriflame!”



CÂNDIDA TEIXEIRA – SAPPHIRE EXECUTIVE DIRECTOR - Nº1 EM PORTUGAL



Cuidados do Corpo e Cabelo



Cuidados do Rosto



Acessórios



Fragrâncias



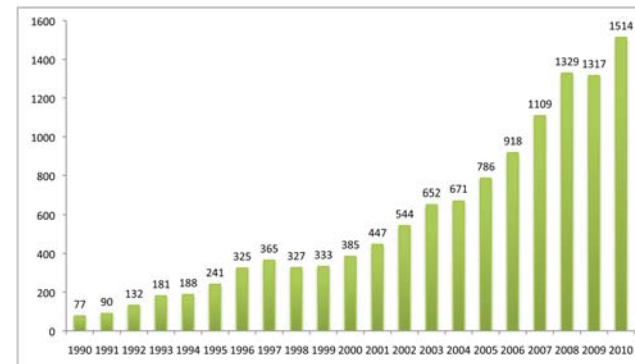
Maquiagem

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 directa de cosméticos da Europa
- Mais de €1.5 Bilhões 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%



3 RAZÕES PARA SE TORNAR UM CHEFE ORIFLAME



Parecer Bem

LOOK GREAT

Após 40 anos a especializar-se nos Cuidados do Rosto, a Oriflame conta agora com uma linha completa de produtos de alta qualidade para a tornar radiante.

- A maioria dos nossos produtos são inspirados na natureza, uma vez que, os seus principais ingredientes são frutos, flores e plantas.
- As fórmulas dos produtos Oriflame são concebidas a partir das mais recentes tecnologias científicas e produzidas para alcançar os mais elevados patamares de qualidade. Combinamos o melhor da natureza com as mais recentes e inovadoras tecnologias da ciência.
- Os nossos produtos são apresentados em Catálogos que têm por base as mais recentes tendências da moda.



Ganhar Dinheiro

MAKE MONEY

A Oportunidade Oriflame é única: Pode "Ganhar dinheiro hoje para realizar os seus sonhos amanhã". Connosco, tem sempre a liberdade de escolha, optar por um lucro extra ou por um negócio a tempo inteiro. Não há limites, portanto a escolha é sua!

Três formas de ganhar dinheiro:

1. Poupe ao comprar os seus produtos com desconto.
2. Mostre os catálogos aos seus amigos, vizinhos e colegas. Obtenha até 43% de margem de lucro das vendas que faz.
3. Recrute e desenvolva o seu próprio negócio. Ganhe uma percentagem do total de vendas do seu grupo enquanto ganha também uma percentagem das suas vendas pessoais.



Divertir-se

HAVE FUN

- Partilhe os seus cosméticos preferidos com a sua família e amigos;
- Conheça novas pessoas e faça novas amizades;
- Faça viagens e divirta-se em eventos de gala;
- Desenvolva-se pessoal e profissionalmente através de encontros e seminários;
- Apresente esta oportunidade a outros enquanto desenvolve o seu negócio.



"UMA CARREIRA SÓLIDA"

"Em 1988 iniciei a minha carreira na Oriflame, ao mesmo tempo que trabalhava como secretária clínica num Hospital em Coimbra, estava a Oriflame a dar os primeiros passos, pela Grande Mulher e grande amiga, a Fundadora da Oriflame em Portugal, Beatriz Mesquita e Carlos Abrantes.

Pareceu-me ser um trabalho divertido e o factor risco entusiasmou-me!

Cada dia da minha vida, sinto mais paixão pela Oriflame e é exactamente isso que transmito diariamente ao meu core team.

Sempre que estou a recrutar novos assessores, falo sempre das 3 principais razões para fazer uma carreira na Oriflame, parecer bem, ganhar dinheiro e divertir-se.

A Oriflame mudou a minha vida e a dos meus familiares, proporcionou-me mais qualidade de vida, realizei muitos sonhos e tenho mais alguns que quero ainda realizar!

Tenho muitos chefes e assessores a trabalhar para atingir categorias de topo. Tenho muito orgulho na minha equipa, sei que o meu negócio vai continuar a crescer porque eu tenho pessoas Fantásticas!

Diariamente planifico objectivos com o core team, mantenho uma forte dinâmica e motivação, defino estratégias, trabalho com as pessoas certas, para fazer crescer o negócio.

Mantenho as equipas cada vez mais competitivas, procuro pessoas de outras marcas que conhecem a venda directa. Recrutar, recrutar e aumentar o FVA é a chave do negócio e do sucesso!

O mais importante na Oriflame é a relação qualidade/preço do produto, a origem sueca, um plano de carreira aliciente e claro, as Pessoas!!

Mas, estou cheia de energia e não vou parar! Vou continuar a trabalhar e procurar mais e mais pessoas, convidando todos a juntarem-se à Oriflame.

Podem ganhar o dinheiro que quiserem e viajar (Conferências Internacionais) para variadíssimos destinos paradisíacos e inesquecíveis, partilhando experiências com pessoas de todo o mundo Oriflame.

Obrigado Oriflame pelos grandes momentos de glamour que tenho vivido!

ORIFLAME, UMA OPORTUNIDADE PARA TODOS!"

AMÉLIA GAMEIRO – SAPPHIRE EXECUTIVE DIRECTOR

PLANO DE SUCESSO ORIFLAME

Com a Oriflame, pode ter muito sucesso! Mostrando o catálogo e efectuando encomendas, recrutando novos assessores e formando-os para se tornarem chefes, irá construir o seu negócio e qualificar-se a recompensas fantásticas! Na Escada de Sucesso encontrará as oportunidades de ganhos oferecidos e os critérios de qualificação para cada categoria!

ASSESSOR
quando realizar a sua primeira encomenda. Para se Qualificar, terá que atingir 160 V.P. de facturação durante os 3 primeiros catálogos, como Assessor.

Benefícios:
- Multibónus até €250
- Programa de BoasVindas Cod.110/120/130
- Formação "Caminho para o Sucesso 1 e II"
- Formação "Academia Beleza"
- Formação em SARPIO
- 21 dias de Crédito

ASSESSOR DE ELITE
Qualificação: Facturar: 570 V.P. em 6 catálogos, a partir do catálogo de ingresso.

Benefícios:
- Bónus em Produtos
- 1ª encomenda por catálogo sem Despesas de Distribuição
- 21 dias de crédito

Benefícios:
- Bónus Carreira €100
- Bónus em Produtos (€140)
- Formação "Escola Chefes"
- Qualificação para a Convenção Anual e Viagem de Incentivo
- 30 dias de crédito
- 30% de desconto
- Qualificação para Eventos Exclusivos

CHEFE DE GRUPO

Média de ganhos: €75
Qualificação: 5 Assessores directos e facturação no valor de 1.000 V.P. e 750 V.P. no catálogo seguinte.

Benefícios:
- Bónus Carreira €100
- Bónus em Produtos (€140)
- Qualificação para a Convenção Anual e Viagem de Incentivo
- 30 dias de crédito
- Qualificação para Eventos Exclusivos

CHEFE DE GRUPO SÉNIOR
Média de ganhos: €100
Qualificação: Facturação no valor de 2.500 V.P. no total da Rede e 1.800 V.P. no catálogo seguinte

Benefícios:
- Bónus Carreira €500
- Bónus em Produtos (€140)
- Qualificação para a Convenção Anual e Viagem de Incentivo
- 30 dias de crédito
- Qualificação para Eventos Exclusivos

CHEFE DISTRIAL
Média de ganhos: €350
Qualificação: Facturação no valor de 4.000 V.P. no total da Rede e 2.800 V.P. no catálogo seguinte

Benefícios:
- Bónus Carreira €700
- Bónus em Produtos (€140)
- Qualificação para a Convenção Anual
- 30 dias de crédito
- Qualificação para a Viagem de Incentivo
- Formação "Futuros Gold Directors"
- Qualificação para Eventos Exclusivos

CHEFE DISTRIAL SÉNIOR

Média de ganhos: €650
Qualificação: Facturação no valor de 8.500 V.P. no total da Rede e 6.000 V.P. no catálogo seguinte

CHEFE DISTRIAL SÉNIOR

Média de ganhos: €700
Qualificação: Facturação de 21.000 V.P. total da Rede e 10.500 V.P. no catálogo seguinte

Benefícios:
- Bónus Carreira €2.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" Ford Fiesta 1.4 Diesel
- 30 dias de crédito
- Qualificação para Eventos Exclusivos
- Participação na conferência Internacional - Gold Conference (sempre que Portugal participe)

SENIOR GOLD DIRECTOR

Média de ganhos: €1.500
Qualificação: Facturação de 14.000 V.P. total da Rede e 10.500 V.P. no catálogo seguinte

Benefícios:
- Bónus Carreira €1.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" Ford Fiesta 1.4 Diesel
- 30 dias de crédito
- Qualificação para Eventos Exclusivos
- Participação na conferência Internacional - Gold Conference (sempre que Portugal participe)

GOLD DIRECTOR

Média de ganhos: €1.000
Qualificação: Facturação de 56.000 V.P. total e ter 1 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €7.500
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" Ford Focus 1.6 TDCI
- 30 dias de crédito
- Qualificação para a Convenção Anual
- Reconhecimento
- Qualificação para Eventos Exclusivos
- Participação nas conferências Internacionais Diamond Conference (sempre que Portugal participe)

SENIOR GOLD DIRECTOR

Média de ganhos: €2.000
Qualificação: Facturação de 84.000 V.P. total e ter 2 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €3.500
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" Ford Focus 1.6 TDCI
- 30 dias de crédito
- Qualificação para a Convenção Anual
- Reconhecimento
- Qualificação para Eventos Exclusivos
- Participação nas conferências Internacionais Diamond Conference (sempre que Portugal participe)

SENIOR DIAMOND DIRECTOR

Média de ganhos: €3.500
Qualificação: Facturação de 112.000 V.P. total e ter 3 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €5.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" Ford Focus 1.6 TDCI
- 30 dias de crédito
- Qualificação para a Convenção Anual
- Reconhecimento
- Qualificação para Eventos Exclusivos
- Participação nas conferências Internacionais Diamond Conference (sempre que Portugal participe)

DIAMOND DIRECTOR

Média de ganhos: €5.000
Qualificação: Facturação de 140.000 V.P. total e ter 3 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €7.500
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" Ford Focus 1.6 TDCI
- 30 dias de crédito
- Qualificação para a Convenção Anual
- Reconhecimento
- Qualificação para Eventos Exclusivos
- Participação nas conferências Internacionais Diamond Conference (sempre que Portugal participe)

DOUBLE DIAMOND DIRECTOR

Média de ganhos: €7.500
Qualificação: Facturação de 245.000 V.P. total e ter 5 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €25.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 3 (320 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

EXECUTIVE DIRECTOR

Média de ganhos: €10.000
Qualificação: Facturação de 490.000 V.P. total e ter 7 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €35.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 3 (320 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

SAPPHIRE EXECUTIVE DIRECTOR

Média de ganhos: €25.000
Qualificação: Facturação de 700.000 V.P. total e ter 9 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €50.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 3 (320 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

SAPPHIRE EXECUTIVE DIRECTOR

Média de ganhos: €35.000
Qualificação: Facturação de 1.050.000 V.P. total e ter 12 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €100.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 5 (520 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

PRESIDENT DIRECTOR

Média de ganhos: limitados
Qualificação: Facturação de 700.000 V.P. total e ter 9 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €100.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 5 (520 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

PRESIDENT DIRECTOR

Média de ganhos: limitados
Qualificação: Facturação de 700.000 V.P. total e ter 9 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €100.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 5 (520 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

PRESIDENT DIRECTOR

Média de ganhos: limitados
Qualificação: Facturação de 700.000 V.P. total e ter 9 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €100.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 5 (520 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

PRESIDENT DIRECTOR

Média de ganhos: limitados
Qualificação: Facturação de 1.050.000 V.P. total e ter 12 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €100.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 5 (520 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

DIAMOND EXECUTIVE DIRECTOR

Média de ganhos: limitados
Qualificação: Facturação de 845.000 V.P. total e ter 11 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €75.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 3 (320 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

GOLD EXECUTIVE DIRECTOR

Média de ganhos: limitados
Qualificação: Facturação de 490.000 V.P. total e ter 7 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €35.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 3 (320 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

EXECUTIVE DIRECTOR

Média de ganhos: limitados
Qualificação: Facturação de 245.000 V.P. total e ter 5 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €25.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 3 (320 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

DOUBLE DIAMOND DIRECTOR

Média de ganhos: limitados
Qualificação: Facturação de 112.000 V.P. total e ter 3 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €50.000
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" BMW Série 3 (320 D)
- 30 dias de crédito
- Reconhecimento
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual
- Qualificação para a Conferência Internacional Executive Conference (sempre que Portugal participe)

DIAMOND DIRECTOR

Média de ganhos: limitados
Qualificação: Facturação de 140.000 V.P. total e ter 3 Gold Director de 1º Nível

Benefícios:
- Bónus Carreira €7.500
- Bónus em Produtos (€140)
- Programa do "Carro Oriflame" Ford Focus 1.6 TDCI
- 30 dias de crédito
- Qualificação para a Convenção Anual
- Reconhecimento
- Qualificação para Eventos Exclusivos
- Participação nas conferências Internacionais Diamond Conference (sempre que Portugal participe)

A CARREIRA!

Uma vez adquirida a qualidade de Chefe de Grupo, torna-se parte da Equipa de Líderes da Oriflame. É o primeiro passo importante no caminho do crescimento como Chefe e fica habilitado a participar na Escola de Chefes da Oriflame. Ao abraçar este novo nível, com a participação na formação e com o apoio de quem o recrutou, não levará muito tempo a atingir níveis mais altos! Ao adquirir a qualidade de Chefe de Grupo, abre-se a porta para maiores vantagens, naquilo a que chamamos o "Plano de Sucesso". Trata-se de uma escalada de Títulos, com oportunidades para aumentar os ganhos, à medida que for subindo, como explicamos nas próximas páginas. Agora, concentre-se em preparar outra pessoa do seu Grupo para ser Chefe de Grupo ou para ir mais além. Ganhará ainda mais com os diferentes "Bónus Carreira", à medida que vai subindo a "Escada do Sucesso"! Quanto mais Chefes de Grupo tiver, mais subirá no Plano de Sucesso da Oriflame! Faremos tudo o que está ao nosso alcance para o ajudar a ter sucesso e realizar os seus sonhos mais depressa do que alguma vez imaginou!

BENEFÍCIOS PARA LÍDERES

Obtenha ganhos substanciais – Na Oriflame, o que é único é que poderá ganhar dinheiro logo ao início do seu trabalho, tendo em simultâneo a possibilidade de ganhos ilimitados. À medida que for atingindo níveis mais altos, os seus lucros irão crescer muito rapidamente! Tem uma oportunidade fantástica para criar estabilidade financeira para si e para a sua família. A título de exemplo – como Gold Director os seus lucros poderão atingir os €25.500 por ano!

Ao adquirir a qualidade de Gold Director - entra no Programa "Carro Oriflame" - e qualifica-se para receber uma viatura Ford Fiesta a Diesel. Mudará para um para um Ford Focus a Diesel quando adquirir a qualidade de Diamond Director. Ao subir na carreira para Executive Director, mudará para o BMW série 3. Ao qualificar-se a President Director no topo da carreira, receberá um BMW série 5.

Fantásticos prémios em dinheiro – Para além do seu rendimento mensal baseado nas suas vendas e nas vendas dos que fazem parte da sua rede, receberá também prémios em dinheiro ao atingir novos níveis. Estes prémios, designados por **Bónus Carreira** têm início no nível de Chefe de Grupo com um Bónus de €100 pelo trabalho de Desenvolvimento de Liderança, chegando aos €100.000 de prémio em dinheiro para o nível de President Director!

Reconhecimento – Cada nível é reconhecido através de um pin único, para ser usado. Estes pins são especialmente desenhados pela Oriflame. Mostrará a todos à sua volta que a Oriflame reconhece-o como um líder de topo e um parceiro de negócio.

O seu nome no "Quadro da Fama", na sede da companhia - Ao adquirir a qualidade de Diamond Director o seu nome será colocado no "Quadro da Fama", no escritório principal da Oriflame.

Linha directa para a Oriflame – Ao tornar-se um chefe na Oriflame, irá também lidar directamente com a companhia. A Oriflame fará o seu melhor para que tenha sucesso de uma forma ainda mais rápida.

Notícias online – Ao tornar-se um líder na Oriflame (Chefe Grupo), a notícia da sua promoção será publicada nas notícias online. Para os níveis de Chefia mais elevados (Gold Director e acima), será redigido um artigo pessoal a seu respeito. É uma ótima forma de publicidade e permite-lhe partilhar a sua história e experiências com os seus Assessores.

Revista Together – Ao adquirir a qualidade de Diamond Director, será notícia na revista Together, que é distribuída em todos os mercados Oriflame, espalhados pelo mundo inteiro. Deixe que o mundo veja até onde chegou!

Desenvolvimento pessoal – Ajudá-lo a prosperar como Chefe na Oriflame é a nossa principal prioridade. Ao tornar-se um Chefe Distrital significa liderar o seu grupo incluindo outros Líderes. Ser-lhe-á dada a oportunidade de participar em vários programas de desenvolvimento pessoal e profissional, através da Universidade Oriflame. Estes programas estão orientados e focalizam diferentes áreas do negócio, tais como encontrar novos clientes, conhecimento sobre os produtos de cosmética e irão promover o aperfeiçoamento das suas competências de liderança. Os encontros regulares com outros Chefes Distritais (e acima) e com a Equipa da Oriflame irão fomentar ainda mais o seu desenvolvimento.



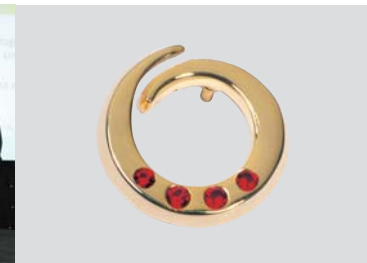
Um dia no escritório



Desenvolvimento Pessoal



Reconhecimentos das Cabeças de Rede da Oriflame Portugal



Pin Diamond Executive Director

Encontros “Lançamento de Catálogo” - Como Chefe Oriflame, será convidado a organizar e participar nos Encontros “Lançamento de Catálogo”, que precedem o lançamento de cada novo catálogo. Estes encontros devem basear-se na informação essencial para o êxito do catálogo que vem a seguir:

Participação nas Reuniões de Trabalho com o Area Manager da Oriflame – Ao adquirir a qualidade de Gold Director é reconhecido como um líder-chave na Oriflame. Poderá ser convocado a participar nas reuniões periódicas de trabalho onde são abordados tópicos actuais relacionados com o seu negócio.

Convenção Anual – Este evento, altamente apreciado por todos na Oriflame, reconhece e premeia todos os que colaboram durante a campanha para estarem presentes num Evento que combina trabalho e lazer; onde a informação sobre o negócio e entretenimento mistura-se com o reconhecimento de novos níveis atingidos. Trata-se de um Fim-de-Semana mágico, cheio de emoções, surpresas, que contempla também o Jantar de Gala, realizado num local exclusivo e luxuoso. A Convenção Anual é um desafio aos melhores, que são recebidos e acompanhados pela equipa interna da Oriflame. É uma noite repleta de divertimento, glamour e com a presença de convidados surpresa!

Conferências Internacionais – Todos os anos, a Oriflame organiza três importantes conferências internacionais, em destinos de sonho. Chamam-se respectivamente a Gold Conference, Diamond Conference e Executive Conference. Os Executive Directors e colaboradores de níveis superiores são convidados a participar na mais exclusiva, a Executive Conference, que decorre um pouco antes da Diamond Conference. A participação baseia-se sempre nos seus resultados e respectivo crescimento. Para se qualificar a estes eventos mais exclusivos, deverá começar a delinear a sua estratégia a partir de agora. Saiba mais e como se qualificar na **página 40**. A qualificação não está sempre directamente associada ao seu nível mas normalmente poderá qualificar-se a partir de Gold Director e acima.

Viagem Anual – Terá a oportunidade de se qualificar para a Viagem Anual da Oriflame e de desfrutar de umas férias exóticas e atraentes, em qualquer parte do mundo. Estas Viagens são preenchidas com experiências, festas, informação sobre o negócio e são extremamente apreciadas pelos participantes.



Jantar de Gala - Convenção Anual 2011



Cerimónia de entrega do novo “Ford Fiesta”



Conferência Internacional - Sydney 2011



Momento de Reconhecimentos



Top 15 - 2011



Reunião de Gold Directors e acima



Notícias Oriflame



Desenvolvimento Pessoal



Viagem Anual - Cruzeiro 2010



Convenção Anual



Conferências Internacionais

SARPIO - PROCESSO DE VENDAS E RECRUTAMENTO NA ORIFLAME

QUER CRESCER RAPIDAMENTE?

A Oriflame tem um método fácil para alcançar o sucesso rapidamente. Ao acompanhar os Chefes Oriflame com mais sucesso em todo o mundo, desenvolvemos uma fórmula infalível. Esta fórmula chama-se **SARPIO – Processo de Vendas e Recrutamento na Oriflame**. Este é simplesmente o caminho mais eficiente para o sucesso!

O QUE É O SARPIO?

Como um potencial líder Oriflame, necessita de adoptar um modo de trabalho sistemático de forma a construir um negócio de sucesso. É importante que a sua forma de trabalhar e de desenvolver o seu negócio seja facilmente duplicável, de modo a que os Assessores do seu grupo tenham a possibilidade de adoptar o mesmo método de trabalho.

O sistema SARPIO baseia-se em vender, recrutar e desenvolver novos chefes proporcionando encontros - **Realmente é assim tão simples!** Os encontros convertem-se num fórum para testar e discutir os produtos e para lhe dar formação relativamente ao desenvolvimento do seu negócio. Nos encontros, são planeadas e implementadas acções de vendas e de recrutamento juntamente com a sua rede – irá certamente divertir-se bastante! Uma parte importante de todos os encontros SARPIO é o reconhecimento, onde serão recompensados aqueles que atingiram bons resultados. Quanto mais encontros vier a proporcionar, mais possibilidades terá de crescer e desenvolver o seu negócio. A estrutura SARPIO baseia-se em três tipos de encontros e explicaremos o seu funcionamento nos próximos capítulos.

O SARPIO CONSISTE NOS SEGUINTE ELEMENTOS CHAVE:

- Prioridades e Tarefas claras para Assessores e Líderes
- A Apresentação da Oportunidade Oriflame, incluindo o Início Perfeito
- Dinâmica de Equipa e Core Team
- Planeamento e definição de Objectivos
- O Sistema de 3 níveis – onde os anteriores conceitos são todos integrados



O SISTEMA DE 3 NÍVEIS (ver figura acima)

Irá começar no primeiro nível. Os encontros de 1 para 1 ocorrem quando apresenta a alguém os produtos e a Oportunidade Oriflame. O seu Chefe ensinar-lhe-á várias técnicas para ter sucesso no encontro de Nível 1 – chamado N1.

Ao ter atingido o nível de Chefe de Grupo, já começou a construir o seu grupo pessoal. Para se tornar mais eficiente, deverá preparar encontros maiores – encontros de Nível 2, ou N2. Deverá convidar 2-3 dos seus Assessores, certificando-se que estes trazem convidados. Juntos, conduzem o encontro N2 dando-lhes a conhecer a Oportunidade Oriflame. Como Chefe de Grupo, é importante que se torne num exemplo e nunca deverá parar de recrutar - por isso mantenha também os seus encontros N1!

Ao chegar a Chefe Distrital, tornou-se num líder-chave na Oriflame! Para crescer de forma mais rápida e expandir o seu negócio, deverá começar a preparar encontros maiores, designados Nível 3, ou N3. Nestes encontros, conjuntamente com o seu Core Team, são convidados mais assessores e os seus convidados onde todos se divertem, garantindo que os novos recrutados estão a ser iniciados e formados.

Na 3ª semana do catálogo decorre o maior Evento de todos, dirigido pelo Gold Director. Este reúne o maior número de participantes. Nestes encontros para além da informação sobre produto e carreira, também há espaço para os reconhecimentos e muita animação.

O FLIPCHART DE APRESENTAÇÃO DA OPORTUNIDADE ORIFLAME

As chaves para o sucesso no sistema SARPIO da Oriflame são a duplicação e a delegação. A Oriflame criou o Flipchart da Oportunidade Oriflame para os encontros SARPIO. O ponto forte deste flipchart é que contém apenas a informação necessária para apresentar a oportunidade atractiva da Oriflame. Além disso, é de utilização fácil e simples – qualquer pessoa pode fazê-lo! Custa pouco, tem toda a informação que precisa e o seu conteúdo é comprovadamente suficiente para um primeiro encontro com convidados. Se o utilizar em todos os encontros SARPIO – **N1, N2, N3** e **Lançamentos de Catálogo**, estará a dar o exemplo aos seus assessores e eles poderão copiá-lo assim como a sua forma de apresentar. Por este motivo, o flipchart de AOO é essencial para duplicar o seu trabalho!

Saiba mais sobre os encontros SARPIO e o sistema de 3 níveis nas próximas páginas.



“Decorridos 16 anos, continuo a acreditar que a Oriflame é parte da minha vida”



É com grande orgulho, que faço parte desta empresa, desde 1995. Decorridos 16 anos, continuo a acreditar que a Oriflame é parte da minha vida. Do gosto pela cosmética surgiu uma carreira de sucesso. O Plano de Sucesso, além de aliciente, fascinou-me, pelo facto de não exigir escolaridade mínima e poder dar oportunidade a todos. A Oriflame já me proporcionou viagens inesquecíveis, carros, reconhecimentos nacionais e internacionais, crescimento pessoal e profissional e oportunidade de criar laços de amizade por todo o país. A minha carreira tem tido como base um TRABALHO DE EQUIPA com toda a rede. Como diz o nosso Director Carlos Abrantes, "vimos ao mundo para sermos felizes" e eu garanto que sou mais feliz por ter Oriflame. Podia não ter Oriflame? NÃO

MANUELA MACHADO – EXECUTIVE DIRECTOR



“As pessoas que trabalham em equipa e partilham os mesmos objectivos alcançam grandes resultados. Motivam-se mutuamente e preferem trabalhar juntas.”



SARPIO PARA ASSESSORES



PRIORIDADES E TAREFAS

Como novo recruta da Oriflame, terá três actividades chave que rapidamente o ajudarão a alcançar o nível de Chefe de Grupo, nomeadamente:

- **Mostrar** – o novo catálogo e fazer encomendas
- **Convidar** – mais pessoas para se juntar
- **Assistir** – encontros, formação e eventos

Comece por criar uma Lista de Nomes de todas as pessoas com quem poderá encontrar-se e mostrar o catálogo. Verá que é fácil recomendar os produtos da Oriflame – especialmente com a ajuda do catálogo, a única ferramenta de marketing que irá precisar! Tenha pelo menos 20 clientes para ter um bom lucro. Assegure-se que apresenta a Oportunidade Oriflame nos seus encontros de Nível 1 e tenha sempre em perspectiva potenciais convidados para os encontros N2 e N3 do seu Chefe! Desta forma poderá participar nos encontros, aprender com ele e preparar-se passo a passo para vir a conduzir sozinho os encontros maiores.

O ENCONTRO DE NÍVEL 1

É provável que tenha sido recrutado pelo seu Chefe através de um encontro N1. Este está presente para o apoiar e mostrar-lhe como conduzir sozinho um encontro N1. Num encontro típico N1, marca uma hora com o candidato num local calmo - poderá ser num café, em casa ou qualquer outro sítio da conveniência do candidato. Leve o flipchart de AOO e reveja-o com o candidato. É importante que vá acrescentando as suas próprias experiências - como se juntou à Oriflame e quais são os seus produtos preferidos. Vá fazendo perguntas ao candidato, para que este se sinta envolvido. Se no fim o candidato quiser juntar-se, convide-o também para os encontros N2 ou N3. Ligue-lhe durante os próximos dias após o encontro para fazer o seguimento e ajudá-lo a começar. Peça-lhe para trazer um convidado no próximo encontro! Se ele não quiser tornar-se um assessor, poderá vir a ser um cliente. Lembre-se que a chave é fazer o seguimento – por isso mostre todos os catálogos aos seus clientes! Quanto mais encontros vier a realizar, mais recrutas conseguirá captar, crescendo mais rapidamente.



FÓRMULA DE SUCESSO PARA OS ASSESSORES ORIFLAME

Mostre os catálogos regularmente e obtenha cerca de 20 clientes fixos. Fale, com pelo menos 3 pessoas por dia, sobre a Oportunidade Oriflame e sobre os produtos. Peça sempre referências.

3 ACTIVIDADES CHAVES:

MOSTRAR – o novo catálogo e fazer encomendas:

- Mostre os catálogos a todos os que fazem parte da sua Lista de Nomes
- Para ter um bom lucro, tenha, pelo menos, 20 clientes certos
- Desfrute dos benefícios do “Programa de Boas Vindas” e do Plano de Sucesso

CONVIDAR – mais pessoas para se juntar:

- Convide mais pessoas para se juntar à Oriflame e acompanhe-os “na Apresentação da Oportunidade Oriflame”
- Conviva com os seus Assessores todas as semanas
- Desfrute dos benefícios do Plano de Sucesso

ASSISTIR – encontros e eventos:

- Assista a todos os Lançamentos de Catálogo
- Desenvolva os seus conhecimentos frequentando encontros e seminários
- Divirta-se a conhecer novas pessoas e a fazer novas amizades

MAKE MONEY TODAY
AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™



“Entendi que precisava de um método sério e rigoroso que me ajudasse a atingir os objectivos que me eram propostos”

“Escreve-vos uma mulher Feliz! Quando, no catálogo 05/2000, me inscrevi na Oriflame, foi sem grande expectativa, nunca imaginei que com o simples acto de assinar uma simples ficha de inscrição, estaria a dar início a algo que iria modificar radicalmente toda a minha vida. Para ser Chefe de Grupo, tive de me esforçar até ao catálogo 03/2002, foi então que, com o apoio de outras chefes da rede a que pertence, comecei a perceber a grande oportunidade de carreira que a Oriflame me tinha apresentado e que eu tinha aceite abraçar em boa hora! Aproveitei a oportunidade e nessa altura entendi que precisava de um método sério e rigoroso que me ajudasse a atingir os objectivos que me eram propostos. No sistema SARPIO encontrei esse método.

Utilizando a AOO, formei o meu CORE TEAM e ensinei outros a fazerem o mesmo – FANTÁSTICO!

Assim, consegui a concretização de sonhos que não pensava alguma vez poder atingir, ao mesmo tempo que, divulgando a carreira Oriflame com o SARPIO, consegui que outros realizassem também os seus sonhos, o que é muito reconfortante.

Fiz viagens por destinos de sonho, vivi fins de semana cheios de glamour, participei em conferências internacionais... e existe algo que me tem dado muito prazer, ser acompanhada em muitos desses maravilhosos momentos por pessoas a quem eu apresentei o AOO!! Partilhar tem sido outra grande alegria! Acreditem que o sucesso na carreira Oriflame vem do sistema SARPIO, com o SARPIO muitos sonhos tornar-se-ão realidade!”



Isabel Ribeiro a realizar a Apresentação da Oportunidade Oriflame de 1 - 1.

ISABEL RIBEIRO – SAPPHIRE DIRECTOR

SARPIO PARA CHEFES DE GRUPO



PRIORIDADES E TAREFAS

Ao chegar a Chefe de Grupo no Plano de Sucesso é importante definir as suas prioridades e tarefas de forma diferente comparativamente aos Assessores. As suas prioridades serão nomeadamente:

- **Recrutar** – e activar Assessores
- **Treinar e desenvolver futuros chefes**
- **Estabelecer objectivos e fazer o seguimento**

O Recrutamento é uma prioridade diária e na qualidade de líder terá de dar o exemplo por dois motivos:

- 1)** é o recrutamento que o mantém vivo. Para atingir os níveis mais elevados e ter um crescimento constante terá de permanentemente encontrar potenciais novos líderes e treiná-los para virem a ser chefes independentes.
- 2)** se não fizer recrutamento, porque deverá fazer a sua linha abaixo? A melhor forma de ensinar é dando o exemplo. Por isso, uma das verdadeiras chaves de sucesso na Oriflame é focar constantemente no recrutamento.

Estabelecer metas e fazer o seguimento. Promova a actividade no seu grupo pessoal. O papel crítico de um líder Oriflame é assegurar-se que o seu grupo pessoal está activo, o que significa que cada Assessor está a colocar uma encomenda em cada catálogo. Isto consegue-se ao definir expectativas claras ao novo assessor aquando do recrutamento e através do seguimento constante e contactando aqueles que não colocaram encomendas. Mesmo aqueles que colocaram encomendas deverão ser contactados para serem elogiados e incentivados a aumentar as suas vendas ou subir de nível no Plano de Sucesso.

Forme o seu grupo pessoal e crie novos líderes. Se tiver a abordagem correcta em termos de recrutamento, muitos novos assessores juntar-se-ão ao seu grupo pessoal. É essencial que acompanhe e forme estes novos assessores, caso contrário poderá perdê-los. Para promover o desenvolvimento deste assessores na Oriflame é importante atribuir-lhes responsabilidades, envolvendo-os nos seus encontros. Ao chegarem a Chefes de Grupo estarão aptos a duplicar o trabalho feito por si enquanto Chefe de Grupo! Assim terá mais tempo para formar os novos recrutados e crescerá rapidamente!

! *Desenvolver e formar a sua linha mais baixa de forma a duplicar o seu trabalho e a tornarem-se líderes independentes é outro elemento-chave para um crescimento de sucesso na Oriflame!*

O ENCONTRO DE NÍVEL 2

O seu negócio crescerá rapidamente à medida que for recrutando e desenvolvendo futuros Chefes de Grupo. Para gerir as suas prioridades e o seu tempo de forma mais eficiente, propomos uma estrutura de encontros de utilização fácil e de sucesso – complementar o primeiro nível SARPIO com o segundo nível no sistema SARPIO!

Os encontros N2 são também chamados “Encontros de Chefes Grupo”. Caracterizam-se por pequenos encontros em casa, no café, no centro comercial ou outro local de encontro, onde o Chefe faz uma Apresentação da Oportunidade Oriflame, dando ênfase ao negócio ou à beleza. Uma parte importante dos encontros N2 é o reconhecimento, sendo que aqueles que atingiram bons resultados serão reconhecidos. No final do encontro, o Chefe e os recrutadores ajudam os novos recrutados com o **“Início Perfeito”**. É-lhes ensinado como mostrar o catálogo e colocar encomendas, criar a sua **“Lista de Nomes”** convidando as pessoas para o próximo encontro e planeando juntos as próximas semanas. Os recrutadores deverão acompanhar os seus novos recrutados em todos os encontros para ajudá-los a aprender e a crescer. Aos candidatos que não se juntarem como Assessores no encontro, é-lhes mostrado o catálogo actual e são acolhidos como Clientes.

Um Chefe de Grupo poderá também participar nos encontros N3 como uma equipa, juntamente com os seus Chefes Distritais (saiba mais no próximo capítulo “SARPIO para Chefes Distritais e acima”).

“Se a minha equipa crescer eu cresço também!”

“Entre na Oriflame em finais de 2005, no início de 2006 comecei a construir a minha carreira Oriflame, na altura ainda não existia o SARPIO, mas em conjunto com a minha mãe Oriflame - Mª José Marques, começamos a fazer encontros semelhantes ao N2 e tive sucesso!!!

Promovi novos chefes de grupo e rapidamente cheguei a Distrital. Hoje continuo a fazer o mesmo e a incentivar a minha equipa, pois o meu sucesso depende do trabalho de todos, se a minha equipa crescer eu cresço também!

Vencer e trabalhar em equipa tem tudo a ver com o trabalho Oriflame. O sistema SARPIO permite-nos ir facilmente ao encontro dos nossos projectos e ambições.

Quem quer crescer, deve apostar neste processo.

Nova categoria ⇔ mais ganhos ⇔ mais realizações pessoais e profissionais ⇔ mais motivação ⇔ nova categoria ⇔...

Eu era feliz sem Oriflame? Sim, mas não tanto...”

EDITE PINTO – GOLD DIRECTOR



Edite Pinto, encontro nível 2.

QUER CRESCER DE FORMA AINDA MAIS RÁPIDA? CRIE O SEU PRÓPRIO CORE TEAM!

A experiência dos líderes com mais sucesso na Oriflame revela que a criação de Core Teams aumenta as suas hipóteses de ter sucesso! Em qualquer empresa de sucesso, o director geral precisa de uma equipa de gestão, que é responsável pela definição dos planos e objectivos e pela delegação da gestão do negócio, para garantir bons resultados! Na Oriflame, um grupo nuclear “Core Team” assemelha-se a uma equipa de gestão – consiste numa selecção criteriosa de pelo menos 5 assessores aptos e dispostos a fazerem o negócio crescer, consigo. Eles próprios comprometeram-se a tomarem-se líderes.

As cinco regras para os “Core Team”. Todos os membros do Core Team deverão comprometer-se consigo mesmos e com o líder para cumprir as 5 regras do Core Team:

1. Falar entusiasticamente sobre a Oriflame a pelo menos 3 pessoas por dia
2. Levar pelo menos um convidado a cada encontro
3. Participar enquanto equipa nos encontros N2, N3 e eventos da companhia
4. Aceitar as responsabilidades da equipa, delegadas pelo Líder da Equipa
5. Crescer! Atingir o próximo nível do plano de Sucesso!
 - Ao chegar a Chefe de Grupo constitui o seu próprio Core Team e conduz encontros N2
 - Ao chegar a Chefe Distrital conduz encontros N3
 - Ao chegar a Gold Director deve realizar Lançamentos de Catálogos

Formar o seu Core Team. Comece por observar o seu grupo pessoal para avaliar os assessores que pretendem crescer e convide-os a integrar o seu Core Team. Sente-se separadamente com eles e proponha-lhes uma oportunidade especial de virem a trabalhar directamente consigo. Poderá também fazer um anúncio formal que está a criar um “Core Team” (Grupo especial). Envie uma carta a todos os que fazem parte do seu grupo pessoal. Proponha tomarem-se membros aqueles que desejem ganhar mais, crescer e realizar os seus sonhos.

Alguns destes Assessores virão da sua primeira linha, outros de outros níveis do seu grupo pessoal. Obviamente, todos os que fizerem parte do seu grupo pessoal da Oriflame poderão participar nas suas actividades de equipa. No entanto, é no Core Team que se deverá concentrar, porque é esta equipa que forma a poderosa **União, Espírito, Paixão** e dinâmica que impulsiona o crescimento de todo o seu grupo pessoal. Muitos Assessores do seu Core Team virão a ser futuros Líderes.

Coloque todos os seus novos recrutas no Core Team, para que possam assimilar os valores de união, espírito e paixão – e crescer rapidamente. Certifique-se também que os outros membros do seu Core Team recrutam da mesma forma!

É importante ter presente que não é fácil encontrar estes membros do Core Team, por isso não desista! Se um membro não estiver à altura, substitua-o por outra pessoa. Passo a passo, irá conseguir **constituir um excelente Core Team, com pelo menos 5 membros**, levando-os todos a atingirem novos níveis inesperados!

Os encontros N2 constituem uma oportunidade única para formar os seus Core Team para se tomarem futuros Chefes de Grupo! Deixe-os responsabilizarem-se por partes diferentes do encontro N2 e ajude-os a conduzir estas partes tão bem quanto você! Assim, os membros do seu Core Team estarão preparados para conduzir os seus próprios encontros N2, quando se tomarem Chefes de Grupo.

FÓRMULA DE SUCESSO PARA OS CHEFES ORIFLAME

Recrutar pessoalmente um Assessor por semana e manter contacto pessoal com todos os Assessores novos e existentes.

Certificar-se que cada Assessor que recrute, duplique os seus esforços, cresça, e se torne Chefe Oriflame

RECRUTAR – e Activar Assessores

- Comunicar a todos os assessores as suas expectativas de Mostrar, Convidar, criar Compromisso e fazer uma encomenda todos os catálogos
- Realizar “Apresentações de Oportunidade Oriflame” e “Lançamentos de Catálogo”
- Manter contacto contínuo com os Assessores e Chefes Directos

TREINAR – e Desenvolver futuros Chefes

- Fazer Acções do “Caminho para o Sucesso”
- Delegar tarefas e facilitar a aprendizagem através da prática
- Motivar através do reconhecimento e testemunhos inspiradores

ESTABELECEER OBJECTIVOS – e fazer o Seguimento

- Desenvolver objectivos individuais e um Plano de Actividade individual para Chefes e Assessores
- Participar e replicar Encontros em pequenos grupos
- Seguimento contínuo com Chefes e Assessores do seu Grupo Pessoal

MAKE MONEY TODAY
AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™



SARPIO PARA CHEFES DISTRITAIS E ACIMA



PRIORIDADES E TAREFAS

Tendo bem desempenhado e gerido as tarefas e prioridades ao nível do Chefe de Grupo, irá em breve atingir níveis mais elevados com a possibilidade de ganhos ilimitados – Chefe Distrital e acima. O seu negócio cresceu, já tem muitos assessores e provavelmente no seu grupo pessoal já tem alguns Chefes de Grupo e categorias acima. Encontrou a fórmula de sucesso para chegar aos níveis mais elevados propomos alguns conselhos adicionais para organizar as suas prioridades e trabalhar ainda melhor. Agora a sua tarefa mais importante é continuar a recrutar (como ao nível do Chefe de Grupo) e formar líderes independentes.

Desenvolver líderes independentes. Com a abordagem certa aquando do recrutamento, muitos assessores continuarão a juntar-se ao seu grupo pessoal, o que constitui a fórmula mais crítica de sucesso – nunca se esqueça disto! É fundamental que acompanhe e forme estes novos assessores. À medida que estes assessores forem crescendo dentro da Oriflame, torna-se importante dar-lhes responsabilidades e desenvolvê-los para se tornarem líderes independentes. Quando se tornarem independentes, poderá deixá-los trabalhar sozinhos - para eles próprios virem a desenvolver líderes – e terá tempo para se focar nos novos recrutas e formar mais líderes. Desenvolver e formar os seus Assessores de forma a duplicar o seu trabalho e a tornarem-se líderes independentes é outro elemento-chave para um crescimento de sucesso na Oriflame!

O NÍVEL 3 NO SISTEMA SARPIO

Como Chefe Distrital, poderá crescer e promover o desenvolvimento da liderança através dos encontros SARPIO N3. Estes são chamados os "Grandes Encontros" uma vez que assistem mais assessores e convidados, devendo ser agendados numa base semanal. Os Chefes convidam o seu Grupo Pessoal (ou pelo menos os seus Core Teams). Cada assessor (incluindo os Chefes de Grupo e você) deverá convidar o maior número de pessoas possível, nunca menos de um convidado por assessor. O Chefe Distrital responsável pelo encontro N3 deverá ser assistido por todos os Chefes de Grupo e conduzir uma Apresentação de Oportunidade Oriflame. Uma parte importante dos encontros N3 é o reconhecimento, aqueles que atingiram bons resultados são recompensados. No final, os recrutadores conduzem o "Início Perfeito". Além disso, o Chefe poderá, pelo menos uma vez incluir uma apresentação de lançamento de catálogo. Todos os convidados do encontro se divertem, aprendem sobre a Oriflame e ou se juntam como Cliente ou como Assessor, enquanto os Assessores existentes sentem-se motivados e ambicionam o crescimento.

Relativamente ao Encontro semanal N3, o Chefe Distrital e acima deverá promover sessões de formação com os Chefes de Grupo dando formação aos Assessores sobre produtos, carreira e apoio motivacional (Caminho para o Sucesso I e II, Academia Beleza). Depois disso, todos os Chefes de Grupo encontram-se com o Chefe Distrital e desenham um planeamento semanal, onde constarão acções motivacionais diversas, tais como festas de aniversário, férias e comemorações envolvendo todo o Grupo Pessoal.

"Com o sistema Sarpio temos mais ferramentas para alcançar o sucesso!!"

" Com a Oriflame aprendi a encarar o negócio com outros olhos. O sistema Sarpio ajudou-me a organizar o trabalho com a minha rede. Os grandes encontros com os assessores e convidados possibilitaram o trabalho ao nível do negócio, formação, wellness entre outras temáticas. Em conjunto com as minhas Chefes Distritais, organizamos encontros onde cada assessor convida o maior número de pessoas possível. Uma parte importante dos encontros N3 é o reconhecimento, aqueles que atingiram bons resultados são recompensados. Além disso, em conjunto tentamos encontrar estratégias de trabalho para alcançarmos o sucesso colectivo, enquanto os Assessores existentes sentem-se motivados e ambicionam o crescimento. Com o sistema Sarpio temos mais ferramentas para alcançar o sucesso!!"



Fátima Bonzinho a liderar um encontro nível 3.

FÁTIMA BONZINHO – GOLD DIRECTOR

CORE TEAM PARA CHEFES DISTRITAIS E ACIMA

Do mesmo modo que criou o seu Core Team na categoria de Chefe de Grupo, deverá também criar outro Core Team enquanto Chefe Distrital. Os Core Team dos Chefes Distritais caracterizam-se por:

- Os Chefes Distritais continuam a conduzir AOO N2. Na categoria de Chefe Distrital, mantém o seu Core Team, com o qual continua a conduzir pequenos encontros de grupo durante a semana e desenvolve futuros Líderes, dando lugar a "mini split-outs" ao atingirem o nível de Chefe de Grupo
- Todos fazem AOO 1 para 1
- Trabalham juntos para activar outros. Organiza os seus Chefes de Grupo para prestarem apoio a todos os Assessores dentro dos seus grupos pessoais e depois organiza o seu Core Team para apoiar todos aqueles fora dos grupos do Chefe de Grupo.
- Lidera encontros N3 juntamente com todos os Chefes de Grupo e Core Team
- Participa em Lançamentos de Catálogos

MINI "SPLIT - OUTS"

Dá-se o nome de "split-out" quando:

O novo Chefe de Grupo:

- Forma o seu Core Team
- Organiza pequenos encontros de AOO
- Usa o flipchart da Apresentação da Oportunidade Oriflame
- Aprende a fazer AOO de 1 para 1
- Faz o Início Perfeito em cada recrutamento
- Trabalha em equipa para reactivar assessores
- Participa em encontros N2, N3 e Lançamentos Catálogo

AGORA PODE VER OS BENEFÍCIOS DE TRABALHAR COM O SISTEMA SARPIO!

Ao implementar correctamente o sistema SARPIO irá assegurar uma força de vendas activa no seu grupo pessoal, assim como o desenvolvimento de futuros líderes que o ajudarão a crescer e alcançar novos níveis! As tarefas e prioridades do sistema de 3 Níveis são as seguintes:

- **Não se esqueça de organizar encontros N1 todos os dias!**
- Como **Chefe de Grupo**, para além dos encontros N1 deverá também organizar encontros N2 na 1ª semana do catálogo que está a decorrer. Deverá também apoiar o seu Chefe Distrital a organizar encontros N3, convidando candidatos e ajudando os novos recrutados a começarem.
- Como **Chefe Distrital** deverá organizar encontros N1 todos os dias, encontros N2 na 2ª semana do catálogo e colaborar com o Gold Director nas Apresentações do Lançamento de Catálogo. Convide o seu Core Team a conduzir os encontros para os formar no sistema SARPIO e assegurar a duplicação do seu trabalho.
- Como **Gold Director e acima**, para além dos encontros N1 deverá organizar Lançamentos de Catálogo na terceira semana do catálogo e trabalhar com o SARPIO de forma independente.

Não se esqueça que...

- Quanto mais encontros promover, mais recrutados conseguirá captar, crescendo mais rapidamente!
- Nunca deixe de fazer o seguimento (follow up) e apoiar os novos recrutados no início – caso contrário eles poderão sair da Oriflame e deixará de contar com a ajuda deles para crescer!

ESTRUTURA SISTEMA DE 3 NÍVEIS

Nível 3

Chefes Distritais
Recrutar, Formar, Definir
Objectivos
AOO + Formação +
Planificação + Lançamento de
Catálogo
2ª e 3ª Semana catálogo

Nível 2

Chefes de Grupo
Recrutar, Treinar, Definir
Objectivos
Grupos pequenos de AOO
1ª Semana catálogo

Nível 1

Assessores
Mostrar, Convidar,
Assistir Diariamente



"É muito simples - SARPIO... incentivar o assessor a tornar-se chefe, criando uma equipa chave..."

"Não poderíamos falar de SARPIO sem primeiro percebermos o que é!

Nos mais de 60 países da Oriflame a palavra SARPIO é lida com o mesmo objectivo (processo de vendas e recrutamento na Oriflame). Todo este processo representa uma forma simples, clara, objectiva e alcançável de apresentar a Oportunidade Oriflame, seguindo uma estrutura focada para uma carreira de sucesso.

A oportunidade Oriflame não nos é dada, mas sim conquistada, e como é que nós conquistamos esta grande oportunidade? É muito simples - SARPIO... incentivar o assessor a tornar-se chefe, criando uma equipa chave (Core Team) com pessoas dinâmicas e ambiciosas, conduzindo, ensinando e motivando à liderança.

Mesmo encontrando pelo caminho obstáculos, que fazem qualquer pessoa desistir, voltar atrás e abandonar todos os nossos sonhos... com o Sarpio teremos uma equipa motivada, comprometida, interagindo, capaz de ultrapassar cada obstáculo, unida a realizar cada sonho!

A chave é Planificar e muitas vezes mudar de estratégia ou de atitude, porque o resultado é: sê tu um sucesso!

A vida não é feita de dificuldades nem de facilidades, mas sim de oportunidades.

Não passe a vida a lamentar a sua sorte, a sorte espera por si.

Cada meta é um objectivo e o objectivo será o seu sucesso."

NAZARÉ SILVA – DIAMOND DIRECTOR

COMO O SISTEMA DE 3 NÍVEIS AJUDA A RECRUTAR

As reuniões e as formações do Sistema de 3 Níveis ajudam a formatar e a implementar os vários métodos de recrutamento. O Chefe de Grupo e o Chefe Distrital organizam e formam a sua equipa e o seu grupo pessoal para se concentrarem neste método ou noutras combinações.

“Amigo para Amigo” é um método fundamental para o recrutamento na Oriflame, especialmente para os novos Assessores. Cria-se uma Lista de Contactos de todos os que conhecem e começam a convidar para a próxima reunião AOO do seu Chefe de Grupo ou Chefe Distrital. Esta lista de contacto expande-se de forma natural perguntando a cada um: “quem conhece que gostaria de ver o novo catálogo e a oportunidade de negócio Oriflame?” Também os novos Assessores aprendem a fazer eles mesmos a AOO com o flipchart. Os clientes poderão ser futuros Assessores para os novos recrutadores. É preciso sempre procurar o momento certo para falar com o cliente e demonstrar que em qualquer altura ele poderá ser também parte integrante do negócio e ganhar mais algum dinheiro extra, produtos com mais descontos e alguns deles até gratuitamente. **O Recrutamento no “Terreno”** poderá ser feito individualmente ou por equipas lideradas por Chefes Distritais e Chefes de Grupo em ruas, porta a porta ou em feiras e exposições utilizando material promocional e/ou questionários. Os candidatos são convidados para AOO “1 para 1”, reuniões de Chefes de Grupo ou reuniões semanais dos Chefes Distritais. O recrutamento no “Terreno” ajuda a aumentar a lista de contactos, cria espírito de equipa, aumenta a autoconfiança e desenvolve a liderança.

Pequenos e Grandes Encontros permitem um recrutamento mais consistente, Novos Assessores melhor formados, fomentam o espírito de equipa no Grupo Pessoal, bem como aumentam a motivação entre novos e antigos Assessores.

Anúncios em revistas, brochuras, jornais e internet têm provado que são bastante úteis para o Assessor aumentar a sua lista de contactos e trazer estes mesmos para as reuniões AOO. As Campanhas de Recrutamento dão uma energia especial para o processo de venda e de recrutamento, elas são pensadas pela Companhia ou pelos próprios Chefes e terão que ser vistas como um processo dinâmico para que continue a surtir efeito após o prazo de duração apoiando assim o crescimento do grupo do Chefe Distrital.



CHECK LIST DO RECRUTADOR - “INÍCIO PERFEITO”

Objectivo da sessão:

Desenvolver a confiança em Mostrar, Convidar e Acordar passos seguintes

Material necessário:

- 1 Ficha de Inscrição
- 1 catálogo (último)
- 1 Lista de Nomes
- 1 Guia de Cuidados da Pele
- 1 Menu de Cores

Mostre o catálogo e faça um pedido pessoal

- Pratique uma situação de venda com o novo Assessor como cliente.
- Utilize o “Guia dos Cuidados da Pele”, o “Menu de Cores” e o último catálogo para ajudar o novo Assessor a encontrar os produtos que necessita.
- Ajude o novo Assessor a fazer a sua primeira encomenda - não encoraje a sobrevida!

Crie uma lista de clientes de pelo menos 30 pessoas - selecione 5 para mostrar o catálogo imediatamente.

- Peça ao novo Assessor para seleccionar 5 que possam estar interessados no “Produto”. Encontre-se com eles nos próximos dias.
- Pratique as frases na lista de nomes que pretende dizer quando estiver com cada um dos potenciais clientes.
- Dê ao novo Assessor um catálogo, como oferta, para começar imediatamente!
- Mostre o “Plano de Sucesso Edição para Assessor” e explique os benefícios de atingir determinados níveis de vendas.

Selecione outros 5 e ensine como os convidar

- Começar como novo Assessor Oriflame em conjunto com um amigo é mais divertido e aumenta as hipóteses de sucesso!
- Peça ao novo Assessor para seleccionar outros 5 nomes da lista de pessoas que ele pensa que possam estar interessados em ganhar um dinheiro extra, fazendo o que “eu já faço”.
- Pratique o que dizer quando estiver perante um potencial Assessor.
- Encoraje o Assessor a convidar estas 5 pessoas para estarem presentes na próxima “Apresentação da Oportunidade Oriflame”, que vai ter lugar no dia... às... no local xxx.

Acordar a “1ª visita” e presença no caminho para o sucesso

- “Podemos encontrar-nos algures nos próximos 2 - 3 dias? Podemos aprofundar mais o tema da Oriflame e saber como se sentiu a mostrar os catálogos e como correram os convites para a Apresentação da Oportunidade Oriflame.”
- Quero desde já convidá-lo a estar presente no próximo “Caminho para o Sucesso” onde poderá aprofundar o seu conhecimento do Produto e Plano de Sucesso, que se realizará no dia... às... no local xxx.
- Tem alguma pergunta que me queira fazer?

PLANEAR E ORGANIZAR O SEU NEGÓCIO

Investir tempo para planear o seu sucesso é uma parte fundamental do seu papel como Chefe e Líder. Analisar o desempenho do seu grupo e o seu como Líder, para depois tomar as medidas necessárias e fazer o respectivo seguimento, irão fomentar uma cultura de gestão de desempenho no seio da sua equipa. Isto contribui para aumentar as expectativas e os padrões de todos, conduzindo a melhores resultados e maiores ganhos.

COMO ESTABELECEER OBJECTIVOS DE CURTO PRAZO PARA CADA CATÁLOGO

1. Utilize os Relatórios disponíveis no nosso site (ABC, Key Criteria) no final de cada catálogo como instrumentos de gestão. Pode também usar o alertas e notificações no nosso site para sua gestão diária.
2. Analise estes instrumentos logo no início de cada catálogo com o seu Chefe directo ou com o seu Coordenador de Vendas e planeie o Desenvolvimento da Força de Vendas e da facturação para o catálogo.
3. Garanta que estabelece um objectivo que lhe permita atingir o próximo nível de chefia rapidamente.
4. Utilize o Relatório de Seguimento SARPIO para fazer o seguimento dos encontros SARPIO do seu grupo pessoal – com o progresso e o sucesso de cada encontro planeado e a possibilidade de comparar o desempenho individual dos seus assessores no SARPIO, partilhe com os seus Assessores as melhores práticas para trabalhar com sucesso o SARPIO! Faça o planeamento no início do catálogo com o seu core team.
5. Identifique os "3 Grandes Potenciais" no seu Grupo Pessoal e encontre-se com eles para definirem um plano individual. Estas são as 3 pessoas onde concentra as suas acções de desenvolvimento nesse catálogo.

Assessor	Região	Indicador	Grupo	Reg. C.A. 1	Reg. C.A. 2	Faturação	Ind. Com.	Listagem ABC	Lid. Mes. 1	Lid. Mes. 2	Workshop
	10	100	1010	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar
	10	104	1010	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar
	10	107	1010	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar
	10	107	1031	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar
	10	107	1202	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar
	10	912	1024	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar
	10	912	1033	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar
	12	102	1012	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar
	12	102	1030	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar
	12	102	1025	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar	Ver	Enviar

6. Assegure-se que todos os novos Assessores alcançam o Programa de Boas-Vindas e os incentivos do Multibónus. Lidere dando o exemplo, definindo uma meta pessoal para vendas e recrutamento.

ELABORE UM PLANO DE ACTIVIDADE PARA CADA CATÁLOGO

1. Marque no seu calendário o número de horas "dedicadas à Oriflame". Pode optar por trabalhar durante o dia, à noite, aos fins-de-semana ou conjugar horários.
2. Tome nota de todas as actividades fixas no seu calendário de negócios tais como Lançamentos de Catálogo, Encontros N3, quando irá conduzir encontros N2, quando e onde irá ajudar nas Apresentações da Oportunidade Oriflame (AOO) do seu sponsor ou planeamento com o seu sponsor: Inclua quando irá encontrar-se com o seu Coordenador de Vendas ou Chefia directa para partilhar objectivos e planos.
3. Guarde algum tempo para suas vendas pessoais e recrutamento. Sempre que possa conduza encontros N1. Assegure-se que mantém uma Força de Vendas activa, fazendo o seguimento dos Inactivos e motivando os seus assessores a colocarem encomendas, a recrutar e a crescer com a Oriflame.

COMO USAR O SEU RELATÓRIO DE ACTIVIDADE PARA FAZER O SEGUIMENTO

1. O seu Relatório de Actividade permite-lhe fazer o acompanhamento individual de cada Assessor do seu Grupo Pessoal. Use-o para contactar cada novo Assessor, identificar potenciais Líderes que querem crescer e para contactar os Inactivos.
2. Estructure a forma de contactar os Inactivos de forma a começar o Catálogo contactando os que ficaram Inactivos pela primeira vez no catálogo anterior (no seu relatório aparecem como Inactivos status 2). Depois na segunda semana, entre em contacto com os que estão agora marcados como Inactivos 3. Na última semana contacte os que colocaram uma encomenda no último catálogo mas ainda não o fizeram no actual, os Inactivos status 1.
3. Estimule a sua rede a promover encontros, incrementando assim um contacto mais pessoal, evite os telefonemas e os emails.
4. A melhor forma de aumentar a sua actividade e da sua rede é promovendo encontros e acções de formação divertidas e bem organizadas, convidando todos a participar.

APOIO AO NEGÓCIO ONLINE

Como Chefe, é da sua responsabilidade ensinar aos novos Assessores como usar o serviço de internet no seu negócio Oriflame. Naturalmente, também terá vantagens em aceder a todo o apoio ao negócio online:

- Faça encomendas para si e incentive o seu Grupo.
- Obtenha Relatórios de Actividade do Grupo, até ao nível de encomendas.
- Tenha o seu próprio endereço email Oriflame

A Oriflame pode também oferecer os seguintes serviços:

- Fazer pesquisas do historial de encomendas do seu grupo, incluindo o V.P. correcto.
- **Alertas e Notificações.** São vários os relatórios existentes (não fez encomenda no último catálogo, promoveu-se a assessor elite, fez mais de 500 V.P., celebra o seu aniversário neste catálogo, etc) e só aparecem os relatórios que se aplicam à vossa rede. Depois de entrarem num dos relatórios, poderão enviar directamente do site um e-mail para os assessores que seleccionarem a chamar a atenção para a situação. Basta seleccionar os assessores no quadro e depois clicar Email e Processar. Podem também exportar para Excel, exportar em pdf ou imprimir, para melhor trabalharem estes dados.

- Consultar, imprimir ou enviar para o seu endereço de email o Extracto de Comissões, Relatório ABC, Key Criteria .
- Obter informação sobre as melhores ofertas, campanhas em vigor; novos produtos, produtos esgotados, Agenda de Eventos e Formações, catálogo online ou consultar as notícias, sempre que quiser.
- Ter o seu próprio Escritório Oriflame virtual, incluindo calendário.
- Usar o email como instrumento Marketing para se manter em contacto ou para comunicar ofertas especiais aos Assessores ou potenciais clientes.
- Ter em atenção que o material Oriflame, fotografias, design, assim como o próprio nome Oriflame são protegidos por direitos e não podem ser reproduzidos, no todo ou em parte, sem prévia autorização, por escrito, da Oriflame.

ENCONTRARÁ TAMBÉM A SEGUINTE INFORMAÇÃO ONLINE:

- A linha completa dos produtos e respectivos ingredientes, com o preço atualizado
- O seu historial de encomendas
- As últimas novidades para os Assessores
- Regras e Informação para campanhas actuais

CENTRO DE ATENDIMENTO

- Nas nossas instalações poderá efectuar encomendas por internet, tendo ao seu dispôr 2 terminais para registo/consulta de diversas situações Oriflame, ou deixar os seus pedidos para serem processados posteriormente, podendo fazer o levantamento das mesmas após 24 horas.
- As encomendas com a opção "Vem Buscar" ficam a levantamento 48 horas, caso esta situação não se verifique, os nossos serviços encarregam-se de fazer seguir as mesmas por Express Mail para a morada de entrega do Assessor.
- O levantamento de encomendas deverá ser feito pelo próprio, pelo Chefe ou Gold Director da sua Rede, sendo que deverá ser apresentada uma autorização do Assessor no acto. Ao levantar a encomenda, será apresentada uma folha de registo, a qual deverá assinar legivelmente identificando o n.º de Assessor/Chefe de quem levanta.
- Todas as encomendas levantadas na Oriflame, deverão ser conferidas no momento, caso contrário não serão aceites reclamações posteriores.
- Na semana de fecho de catálogo, o levantamento de encomendas é prioritário sobre qualquer outra situação apresentada nas nossas instalações.
- Poderá também efectuar pagamentos, apresentar situações/reclamações e entrega de documentos, que serão devidamente encaminhados para os respectivos departamentos afim de serem tratadas (todas estas situações não dão entrada imediata).



TRABALHAR COM OS COORDENADORES DE VENDAS (AM) DA ORIFLAME

Os Area Managers são um reforço extra e poderão apoiá-lo e ajudá-lo a desenvolver o seu negócio. Geralmente têm uma proximidade maior aos Chefes Distritais, Gold Directors e acima, mas quando possível podem e devem trabalhar com todos os Chefes.

Os AM's têm também como função assegurar que a empresa e os Chefes estão a caminhar na mesma direcção e dão-lhe o maior apoio possível para que possa desenvolver o seu negócio à velocidade da luz. Na estrutura do Departamento de Vendas encontra também a função de Junior Area Sales Managers, que replicam o trabalho desenvolvido pelos AM's junto das categorias mais baixas do Plano. Desse modo, tem o acompanhamento da companhia logo a partir do momento em que se torna Chefe de Grupo. As Reuniões de Zona, sessões de Planeamento de Negócio são um dos fóruns mais importantes para feedback e acompanhamento entre líderes de topo e AM's. Nestas sessões irá falar do seu desempenho e resultados prévios, áreas potenciais de melhoria e traçar objectivos e planos para o futuro do seu negócio.

O Coordenador de Vendas (AM) irá também tentar participar sempre que puder nos seus encontros SARPIO para o treinar a ser ainda melhor.

Como Gold Director, deve trabalhar e falar regularmente com o seu AM, para obter novas directrizes e incrementar o seu negócio Oriflame.



Coordenadores de Vendas de Portugal (AM's)



“Fazendo “a” diferença! Agarrando a Oportunidade Oriflame!”

“Encontrei! E por isso sou feliz...”

Encontrei aos 30 anos o que muitos infelizmente nunca encontram numa vida inteira de luta, trabalho e sacrifício. Após vinte e cinco anos de investimento pessoal numa profissão ligada ao ensino que, cada vez mais, me desvaloriza e me desmotiva, dei “aquele” passo que transformou por completo a minha percepção da realidade e fez escalar a qualidade de vida que, neste momento, possuo e que posso proporcionar à minha família. Como? Fazendo “a” diferença! Agarrando a Oportunidade Oriflame! Durante os últimos oito anos, esta companhia fez-me acreditar no futuro, deu-me, dá-me e dar-me-á, com toda a certeza, credibilidade, sucesso, estabilidade e o reconhecimento que só uma companhia grandiosa como esta, pode proporcionar. Fui valorizado, incentivado, apoiado, estreitei laços familiares e sociais, visitei muitos países, tive experiências de luxo, recebi prémios, ofertas, gratificações, o meu nível de vida subiu incrivelmente, e tudo isto simplesmente em troca do trabalho, da paixão e dedicação que lhe tenho todos os dias! Até nos dias mais difíceis! E acima de tudo, o facto de poder dar esta Oportunidade, a qualquer pessoa que queira também dar “aquele” passo, é extremamente gratificante! Em meu nome e em nome de toda a minha fantástica equipa que já deu “aquele” passo: Obrigado Oriflame!”

RENATO CARVALHO – DIAMOND DIRECTOR



“Sou independente, feliz, viajo, tenho um excelente carro, uma rede que não pára de crescer...”

“Falar da Oriflame faz-me um brilho nos olhos, pois abracei esta oportunidade há 9 anos apenas, com o intuito de vender e tudo mudou radicalmente na minha vida!

Ter chegado a Gold Director e ter ganho o carro, foi o meu primeiro objectivo e deu-me um “grande gozo”!

A partir daí tudo mudou na minha vida, foi nesse preciso momento que decidi que a Oriflame seria a minha escolha profissional e assim o fiz!

Sou independente, feliz, viajo, tenho um excelente carro, uma rede que não pára de crescer e uma equipa de trabalho que nem sempre é a mesma, mas é aquela que escolho.

A Oriflame dá-me a oportunidade de fazer o meu horário, é um acreditar constante, um orgulho e paixão, aqui somos reconhecidos, somos premiados, temos objectivos aliciantes, pelos quais lutamos e no final sentimo-nos realizados!!!”

SUSANA LOURES – DIAMOND DIRECTOR



UNIVERSIDADE ORIFLAME

Enquanto líder, a chave do seu sucesso não se encontra apenas no recrutamento de novos Assessores, mas também na sua orientação e formação. A Universidade Oriflame apresenta um programa de formação, estruturado por módulos, que o podem ajudar a si e ao seu grupo ao longo da carreira.



CONHECIMENTO DO NEGÓCIO

1.A Apresentação da Oportunidade Oriflame – AOO

- Introdução para **potenciais Assessores**
- Conteúdo:
 - Empresa – Como tudo começou e a Oriflame actual
 - Produto – O que torna os produtos tão especiais
 - Carreira – Como ganhar dinheiro na Oriflame
 - “Inicio Perfeito” – Como começar enquanto Assessor

2. Caminho para o Sucesso - 1º Passo

Como Vender os produtos Oriflame

- **Novos Assessores**
- Formação na área do produto:
 - Conhecer as gamas de produtos em cuidados do rosto (Skin Care), cosmética, cuidados do corpo, fragrâncias e Wellness
 - Escolher os produtos Oriflame mais indicados para si e para os seus clientes, utilizando o Guia Cuidados da Pele e o Menu Cores
 - Aprender a lidar com as objecções dos clientes
 - Divulgar o catálogo e fazer encomendas
 - Onde encontrar os clientes
 - Como alcançar os seus objectivos
 - “Dicas” para aumentar as suas vendas em Cosméticos e Wellness

3. Caminho para o Sucesso – 2º Passo

Convidar novos assessores e seguir o Plano Sucesso

- Novos Assessores
- Formação sobre o negócio:
 - As vantagens e recompensas do Plano Sucesso
 - Como convidar mais pessoas a assistir à AOO - Apresentação da Oportunidade Oriflame
 - Como abordar, recrutar e construir um novo grupo
 - O Sistema de Vendas e Recrutamento na Oriflame – SARPIO
 - A sua função como Recrutador

4. Escola de Chefes Oriflame

- Assessores que adquiram a qualidade de Chefe Grupo no Plano Sucesso
- Conteúdo da formação:
 - O caminho da Liderança e o Papel do Chefe Oriflame
 - Ferramentas de apoio à Liderança - AOO, Universidade Oriflame, Relatório de Actividade ABC, Escritório Online (website Oriflame)
 - Como trabalhar em equipa – SARPIO
 - Planear e Definir Objectivos de curto, médio e longo prazo

5. Futuros Gold Directors – 3 Etapas

- Assessores que adquiram a qualidade de Chefe Distrital no Plano Sucesso
- Conteúdo da formação:
 - Etapa 1 – Como Potenciar a minha Rede
 - Etapa 2 – Liderança e Motivação
 - Etapa 3 – O Papel do Gold Director / Coaching

Formação essencial para todos os que querem apostar na carreira Oriflame, pois ajuda a chegar a patamares mais altos!



UNIVERSIDADE ORIFLAME

ACADEMIA BELEZA

Para todos os que querem saber mais sobre os produtos Oriflame e o que os torna tão especiais, a Academia Beleza dar-lhe-á um maior conhecimento sobre a vasta gama de produtos nos diferentes segmentos de rosto, maquilhagem, corpo e cabelo, fragrâncias e Wellness.

Academia Beleza 1 – Cuidados Rosto

- Todos os Assessores
- Conteúdo do Programa:
 - Porque vender produtos para os cuidados do rosto (Skin Care)
 - Tipos de pele
 - Cuidados do rosto
 - A rotina diária dos cuidados do rosto
 - Cuidados do rosto para ele
 - Técnicas para aplicação dos produtos
 - O Guia dos Cuidados da Pele e o catálogo
 - Aumentar as vendas de produtos para os cuidados do rosto
 - Portfólio de produtos

Academia Beleza 2 – Maquilhagem

- Todos os Assessores
- Conteúdo do Programa:
 - As marcas de maquilhagem
 - Como realçar a beleza natural
 - Rotinas de maquilhagem
 - Técnicas para aplicação dos produtos - Acessórios
 - Como recomendar maquilhagem - O Menu Cores
 - Incrementar as vendas

Academia Beleza 3 – Cuidados do Corpo e Cabelo

- Todos os Assessores
- Conteúdo do Programa:
 - Rotina Cuidados Corpo
 - Cuidados Solares
 - Rotina de cuidados do cabelo
 - Características / Estilo do cabelo
 - Portfólio produtos de corpo e cabelo

Academia Beleza 4 – Fragrâncias Oriflame

- Todos os Assessores
- Conteúdo do Programa:
 - O fabuloso mundo das fragrâncias
 - Composição das fragrâncias
 - Como usar determinada fragrância e em que situações
 - “Dicas” de venda
 - Portfólio produtos

Academia Beleza 5 – Wellness

- Todos os Assessores
- Conteúdo do Programa:
 - Porquê vender Wellness
 - O corpo e a pele
 - Como vender os produtos Wellness
 - Como recrutar com a Wellness



CONFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

GOLD CONFERENCE

A Gold Conference decorre todos os anos num local sempre novo e inspirador. Alguns exemplos onde já se realizaram Gold Conferences: Tenerife, Atenas, Roma, Malta e Paris! Dependendo do seu desempenho, pode qualificar-se ganhando 1 ou 2 lugares no Evento. Durante uma semana inteira ficará alojado num hotel de luxo e participará numa conferência, cujo negócio é realmente muito atractivo, jantares de gala e obviamente terá a oportunidade de conhecer e visitar alguns dos locais mais aprazíveis da cidade, em que se realizar o evento.

DIAMOND AND EXECUTIVE CONFERENCES

A Diamond e Executive Conferences são, exclusivamente, para a maioria dos líderes de sucesso na Oriflame – poderá qualificar-se a partir do nível de Diamond Director. Qualquer país do mundo poderá receber uma destas prestigiadas conferências anuais - Zanzibar, Maurícias, Hong Kong, Dubai, Sydney e Bali são alguns dos exemplos! Prometemos-lhe experiências únicas, conferências fantásticas ou exclusivos Jantares de Gala!

COMO POSSO QUALIFICAR-ME?

Anualmente são anunciados os respectivos critérios de qualificação.



“Eu dediquei 13 anos da minha vida à Oriflame e nunca irei arrepende-me!!!”

*“Dediquei 13 anos da minha à Oriflame e nunca irei arrepende-me”
Acreditem ou não em contos de fadas, o facto é que elas existem e uma delas chama-se Oriflame. Existem poucas empresas de multi-nível que conseguem ser bem sucedidas durante 40 anos. No entanto, passados 40 anos de crescimento, o número de assessores continua a aumentar, a qualidade dos produtos está cada vez melhor e sem falar nos serviços.... por outras palavras a companhia tem um grande futuro! Existem muitas companhias de Venda Directa no mercado, muita oferta, mas só vivemos uma vez e portanto temos que ter muito cuidado quando dedicamos a nossa vida a uma companhia. Eu dediquei 13 anos da minha vida à Oriflame e nunca irei arrepende-me!!!”*

TAMILLA POLEZHAEVA – LÍDER MUNDIAL DA ORIFLAME, RUSSIA

PASSO A PASSO ATÉ AO TOPO

Atingir as categorias mais altas da chefia na Oriflame, não acontece por acaso - é o resultado de trabalho árduo e do seu compromisso em treinar e liderar outras pessoas, levando-as também ao sucesso. Aqui estão alguns conselhos para conseguir chegar ao topo:

- 1. Dê um passo de cada vez** - Mesmo a caminhada mais longa, começa com um pequeno passo. Coloque os seus Objectivos bem alto, mas concentre-se no passo seguinte. Quando atingir cada um dos níveis, felicite-se e aproveite as vantagens que adquiriu. Cada passo é uma vitória só por si.
- 2. Planeie a sua carreira** - Diz-se que "A falta de um plano é um plano falhado!" Os vencedores sabem sempre onde querem ir. Converse com a pessoa que o recrutou, ou com o seu Area Manager, acerca de como estabelecer objectivos, não só para si, como para quem recrutar.
- 3. Lidere servindo de exemplo** - Os Assessores da sua rede contam com a sua orientação. Tire partido disso, certificando-se de que eles ouvem e vêem o que faz. Se Recrutou 5 novos Assessores no último catálogo, eles vão tentar fazer o mesmo. Se, no mesmo período, atingiu vendas pessoais de 300 V.P., eles farão o mesmo. Partilhe a sua experiência e entusiasmo. É contagiante! Utilize o "Programa de Boas-Vindas" para estabelecer logo expectativas de Actividade e de Vendas. Dessa forma, eles sentirão o entusiasmo de terem um ganho interessante a partir desse dia. E é um bom instrumento para estabelecer objectivos e motivação que levará muitos Assessores a desejarem o nível seguinte da escalada, o nível de Assessor de Elite. Acompanhe, elogie e felicite aqueles que no seu grupo cumpriram o "Programa de Boas-Vindas" (pode ficar a saber mais sobre este Programa consultando o Plano de Sucesso Edição para Assessores). O novo Assessor verá que esta é a categoria onde o reconhecimento, o dinheiro e o divertimento realmente começam! Claro que a sua principal atenção, enquanto Chefe, deve centralizar-se no convite de novas pessoas, a fim de se tornarem Assessores e, eventualmente, mostrar a esses Assessores como fazerem o mesmo. Mantenha um contacto próximo dos seus grupos e lembre-se de felicitar todos os Assessores e Chefes que atingirem novos níveis, à medida que vão formando os seus próprios grupos.
- 4. Encontre-se regularmente com a sua rede** - A liderança só acontece se aqueles que liderar conhecerem os seus planos. Encontros individuais ou em grupo, são essenciais para criar motivação. Se alguns dos seus Assessores vivem longe de si, telefone-lhes regularmente. Contudo, lembre-se que o telefone nunca substitui o poder do contacto pessoal. Sabemos, por experiência, que cada "injecção de motivação", com um encontro (ou um telefonema), dura, no máximo, três semanas. Por isso, um contacto frequente é vital. A repetição é importante e, equipado com o Relatório de Actividade e as últimas Notícias, existem sempre novidades para partilhar: Prepare-se antes de cada encontro/telefonema e descubra algo positivo, relevante para aqueles com quem vai falar. Notícias sobre novos níveis atingidos, melhor recrutamento, vendas e actividade, deixam as pessoas de bom humor.
- 5. Utilize o apoio da Oriflame** - A Oriflame dá-lhe vários tipos de apoio, para o ajudar a ter êxito. Muito desse apoio vem dos Coordenadores de Vendas, o grande contacto para os Chefes. Se não souber o nome do seu Coordenador de Vendas, contacte a Oriflame! Sessões de

Formação, Oportunidades para aderir a campanhas de Recrutamento ou ajuda para a construção de Redes, a fim de atingir o máximo em Comissões, são exemplos do apoio que os Chefes recebem. Também será convidado a organizar o lançamento do "próximo catálogo". Nestes encontros deve trabalhar a informação necessária para ter e oferecer sucesso no próximo catálogo: como vender novos produtos, conselhos sobre que produtos oferecer a homens e a crianças ou como aderir a Actividades de Recrutamento. Colabore com o seu Coordenador de Vendas - o trabalho dele na Oriflame, é ajudá-lo a ser bem sucedido como Chefe! É bom lembrar que, as primeiras linhas, não são as únicas que podem construir grupos. Todas as linhas, desde que tenham potencial para o fazer, podem e devem formar novos grupos. Não importa quem tenha criado um novo grupo, o que importa é que esse novo grupo seja acompanhado e encorajado a formar outros novos grupos. Todos vão ganhar com isso. Cabe a si, encorajar as suas linhas, (tanto as primeiras, como as mais afastadas), a formar novos grupos e a acompanhar o seu trabalho. Ter grupos nas linhas mais afastadas é sempre positivo, uma vez que funciona como uma base estável para o seu negócio, o que lhe permite iniciar a sua caminhada em direcção a novos títulos (Gold Director, Senior Gold, Sapphire Director, Diamond, Senior Diamond, Double Diamond Director até President Director).

"Acreditei e realmente acertei"

"Após muitos anos ligada ao mundo informático, com muita luta, assumi o papel de empresária ainda muito jovem. Num dia de 2002, conheci esta grande empresa! Confesso que ao início não olhei para a ORIFLAME como um negócio, algo que me poderia dar um rendimento, mas sim como uma terapia, onde sentia que recuperava energia para as outras actividades.

Com o passar dos tempos, a entrada no mercado de grandes grupos na área da informática, o meu negócio na loja foi enfraquecendo e decidi, sem receio, abraçar a Oportunidade Oriflame!

Estávamos em 2008, daí em diante e até aos dias de hoje, acreditei e realmente acertei. A grande mudança deu-se e continua a dar frutos, experiências fantásticas, momentos únicos, viagens de sonho, o conhecimento de verdadeiros líderes e acima de tudo um preenchimento pessoal muito forte!"



ANA CRISTINA SANTOS – DIAMOND DIRECTOR

OS PASSOS DO PLANO DE SUCESSO - ASSESSOR E ASSESSOR ELITE

NA ORIFLAME EXISTEM 2 FORMAS DE GANHAR DINHEIRO

1. **Ganhar dinheiro ao mostrar o catálogo e obter o lucro das suas vendas**
2. **Ganhar dinheiro ao convidar outras pessoas e construir a sua equipa para ganharem dinheiro juntos**

1. Ganhar dinheiro ao mostrar o catálogo e obter o lucro das suas vendas

Mostrar o catálogo e receber as encomendas dos seus clientes, poderá aumentar as suas vendas acima de 140 V.P. e obterá um lucro de 43%.

EXEMPLO 1

Coloca a primeira encomenda de 95 V.P. (Equivalente a €124 valor da encomenda).

Quanto é que Ganha?

Recebe dos seus clientes:	€124
Paga à Oriflame:	€95
O seu lucro imediato é de (30%):	€29

MULTIBÓNUS

Multibónus

Se nos 3 primeiros catálogos de actividade, contando com o da inscrição, conseguir 3 inscrições qualificadas recebe €100,00 – por cada uma dessas 3 que faça o mesmo, recebe €50,00.

No total pode receber €250,00 (que serão pagos após o recebimento do valor das facturas envolvidas, no máximo até ao 3º catálogo após recepção de carta de reconhecimento, acompanhada de comprovativo bancário do NIB).

O Multibónus só é passível de pagamento desde que não hajam dívidas (ex.: se algumas das recrutadas têm dívidas, o recrutador não poderá receber o Multibónus).

São consideradas as primeiras 3 inscrições a qualificarem-se

EXEMPLO 2

As vendas estão a correr bem e coloca uma encomenda de €175 (€250 valor da encomenda).

Quanto é que Ganha?

Recebe dos seus clientes:	€250
Paga à Oriflame:	€175
O seu lucro imediato é de (43%):	€75

Quanto é que eu posso ganhar como Assessor Elite?

Para adquirir a qualidade de Assessor Elite terá de vender 570 V.P. em 6 catálogos consecutivos e beneficiar das vantagens:

- Terá direito à 1ª encomenda de cada catálogo sem despesas de distribuição
- Ao atingir 225 V.P. receberá 10% desse valor em Produtos Grátis, estes produtos terão uma validade de 2 catálogos.

Para manter estas vantagens, terá que confirmar o seu nível com 570 V.P. em cada período de 6 catálogos actualizado a cada fecho de catálogo e nunca deverá ficar descontinuado, pois perderá o valor dos respectivos Bónus.



- CHEFE DE GRUPO E GRUPO SÉNIOR

2. Ganhar dinheiro ao convidar outras pessoas e construir a sua equipa para ganharem dinheiro juntos

Como líder poderá ter ganhos ilimitados na Oriflame e sucesso pessoal e profissional

1º passo - 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 directamente 5 pessoas activas e atingir um total de facturação no seu grupo de 1.000 V.P. num catálogo. Atinge o nível de Chefe de Grupo ao realizar um total de facturação de 750 V.P. no catálogo seguinte e manter os 5 recrutados directos activos.

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

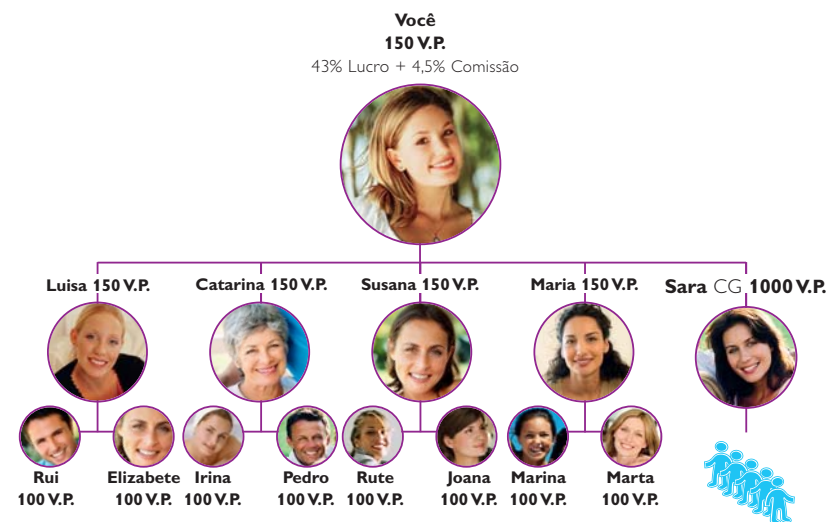
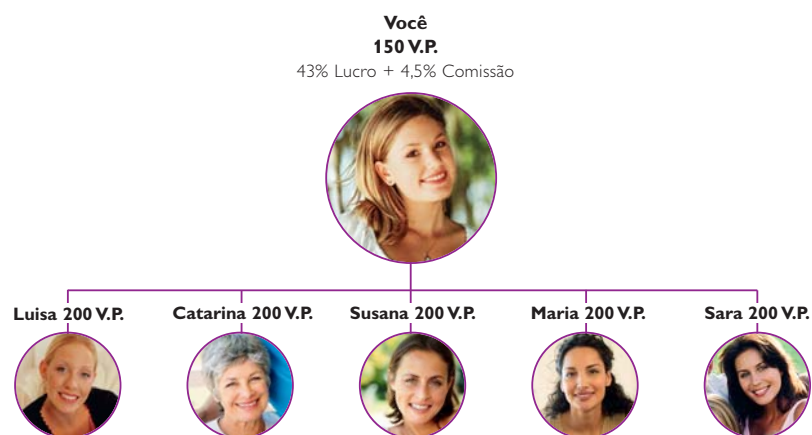
A partir desta categoria terá sempre direito a um lucro imediato de 43% (30% de Desconto) nas suas vendas pessoais.

2º passo - Incentive os seus assessores a recrutar no mínimo 2 amigos e adquira a qualidade de Chefe de Grupo Sénior

Inicia o período de qualificação para o nível de Chefe de Grupo Sénior ao atingir um total de facturação no seu grupo de 2.500 V.P. num catálogo, incluindo Chefes de Grupo de 1º nível. Atinge o nível de Chefe de Grupo Sénior ao realizar um total de facturação de 1.800 V.P. no catálogo seguinte.

EXEMPLO	V.P.	Total Comissões (Lucro imediato + desconto)	TOTAL de Ganhos €
Vendas assessores Directos	750 V.P.	9%	€67,5
Lucro Imediato	150 V.P.	43%	€64,5
Vendas Pessoais		4,5%	€ 6,8
Comissão sobre Assessores Indirectos	800 V.P.	4,5%	€36
Comissões sobre Grupo Directo	1.000 V.P.	6%	€60
Total do seu Grupo Pessoal	2.550 V.P.		€234,8

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



Que vantagens terei como Chefe de Grupo e Chefe de Grupo Sénior?

• Possibilidade de se Qualificar para a Convenção Anual, Eventos Exclusivos e 30 dias de Crédito.

Bónus em Produtos - Se a facturação do Grupo Central for de 1.500 V.P. ou superior - Bónus de €140. Caso este Bónus não seja utilizado, após estes 2 catálogos, serão anulados do sistema.

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 outros €100. Ao qualificar-se à categoria de Chefe de Grupo Sénior poderá receber mais um bónus de €100! O seu Grupo-Mãe irá receber também mais outros €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 actividade Oriflame (os seus primeiros 17 catálogos). Este requisito não se aplica aos Bónus de Carreira da categoria de Senior Gold Director (inclusive) e superiores. Este programa não abrange requalificações.

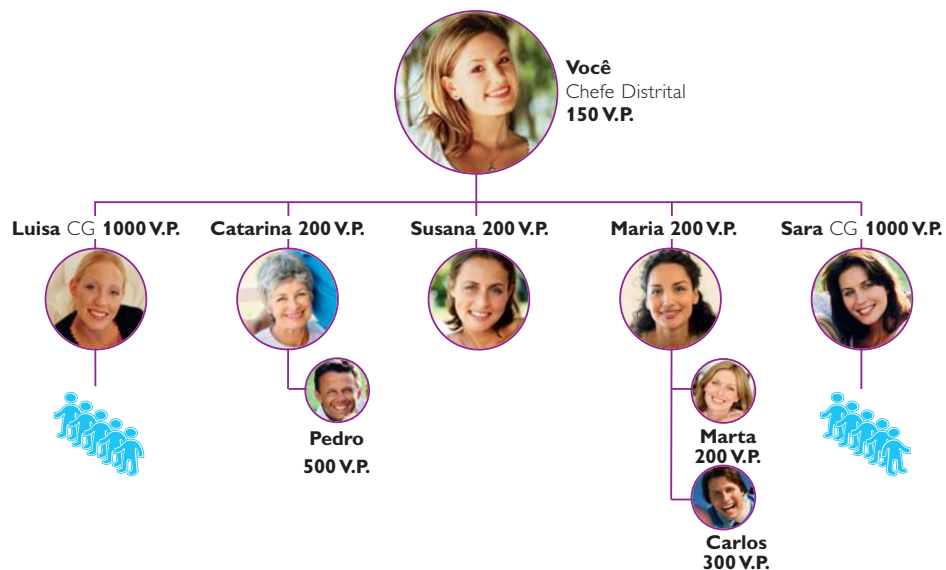
- DISTRITAL E DISTRITAL SÉNIOR

3º Passo – Construa o seu negócio e adquira a qualidade de Chefe Distrital e Distrital Sénior

O seu êxito continua, tanto a recrutar Assessores, como a prepará-los para desenvolverem os seus próprios Grupos. À medida que o número de pessoas cresce, o seu lucro e o lucro de todas as pessoas do seu Grupo também cresce.

Inicia o período de qualificação para o nível de Chefe Distrital ao atingir um total de facturação no seu grupo de 4.000 V.P., num catálogo, incluindo Chefes de Grupo e Grupo Sénior da sua rede. Atinge o nível de Chefe Distrital ao realizar um total de facturação de 2.800 V.P. no catálogo seguinte, e acrescenta às suas comissões 4,5% sobre a sua rede.

EXEMPLO	V.P.	Total Comissões (Lucro imediato + desconto)	TOTAL de Ganhos €
Vendas assessores Directos	1.000 V.P.	13,5%(9%+4,5)	€135
Lucro Imediato	150 V.P.	43%	€59
Vendas Pessoais		9%(4,5%+4,5%)	€14
Comissão sobre Assessores Indirectos	1.000 V.P.	9%(4,5%+4,5%)	€90
Comissões dos Grupos Directos	2.000 V.P. (1.000 V.P.+ 1.000 V.P.)	10,5% (6%+4,5%)	€210
Total do seu Distrito	4.150 V.P.		€508



Bónus Carreira - Ao qualificar-se à categoria de Chefe Distrital poderá receber um bónus de €500! E ao mesmo tempo o seu Grupo-Mãe irá receber também outros €500.

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 actividade Oriflame (os seus primeiros 17 catálogos). Este requisito não se aplica aos Bónus de Carreira da categoria de Senior Gold Director (inclusive) e superiores. Este programa não abrange requalificações

DISTRITAL SÉNIOR

Inicia o período de qualificação para o nível de Chefe Distrital Sénior ao atingir um total de facturação no seu grupo de 8.500 V.P., num catálogo, incluindo Chefes Distritais de 1º nível da sua rede. Atinge o nível de Chefe Distrital Sénior ao realizar um total de facturação de 6.000 V.P. no catálogo seguinte.

Encontra-se apenas a um passo da categoria mais elevada!

Que vantagens terei como Chefe Distrital / Chefe Distrital Sénior?

Bónus em Produtos - Se a facturação do Grupo Central for de €1.500 V.P. (Distrital) ou de €3.000 V.P. (Distrital Sénior) - Bónus de €140. Caso este Bónus não seja utilizado, após estes 2 catálogos, serão anulados do sistema.

- 30 dias de crédito
- Possibilidade de se qualificar para a Viagem de Incentivo
- Possibilidade de se qualificar para a Convenção Anual e outros Eventos Exclusivos.

Bónus Carreira - Ao qualificar-se à categoria de Chefe Distrital Sénior poderá receber um bónus de €700! E ao mesmo tempo o seu Grupo-Mãe irá receber também outros €700.

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 actividade Oriflame (os seus primeiros 17 catálogos). Este requisito não se aplica aos Bónus de Carreira da categoria de Senior Gold Director (inclusive) e superiores. Este programa não abrange requalificações

- GOLD DIRECTOR

4º Passo – Aumente a sua força de vendas e chegue rapidamente a Gold Director!

Inicia o período de qualificação para o nível de Gold Director ao atingir um total de facturação na sua rede de 14.000 V.P. num catálogo, incluindo Chefes Distritais e Distritais Sénior da sua rede. Atinge o nível de Gold Director ao realizar um total de facturação de 10.500 V.P. no catálogo seguinte.

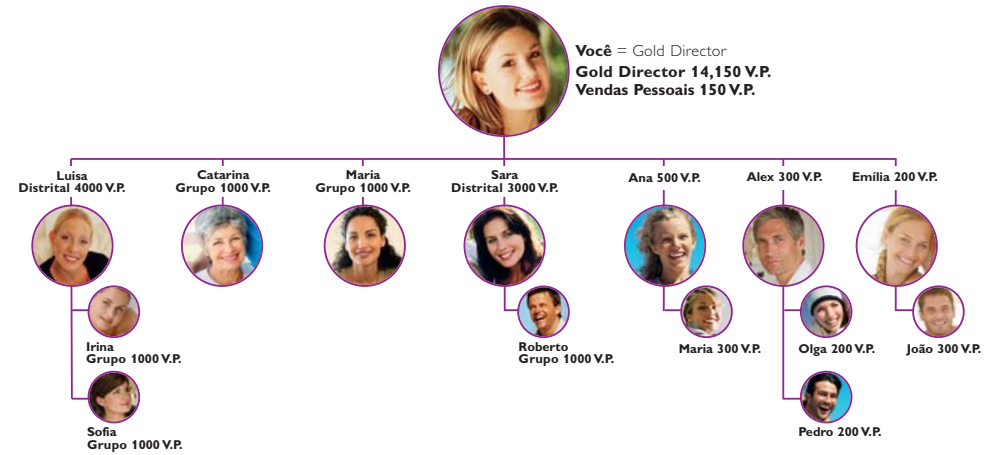
É agora um dos mais importantes parceiros da Oriflame e dono, a tempo inteiro, de um grande negócio! Participará regularmente em reuniões nos escritórios da companhia. Os seus lucros poderão aumentar significativamente em relação ao de um Chefe Distrital Sénior. A média de ganhos é, aproximadamente, de €45.000 por ano! Qualificou-se para usufruir dos maiores benefícios do Plano de Sucesso da Oriflame: o Carro Oriflame!

Bónus Carreira - Ao qualificar-se à categoria de Gold Director poderá receber um bónus de €1.000! E ao mesmo tempo o seu Grupo-Mãe irá receber €2.000.

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 actividade Oriflame (os seus primeiros 17 catálogos). Este requisito não se aplica aos Bónus de Carreira da categoria de Senior Gold Director (inclusive) e superiores. Este programa não abrange requalificações.

Existem muitos outros benefícios para o nível de Gold Director. Examinemos o que acontece com os seus lucros, no exemplo abaixo:

EXEMPLO	V.P.	Total Comissões (Lucro imediato + desconto)	TOTAL de Ganhos €
Vendas assessores Directos	1.000 V.P.	13,5%(9%+4,5)	€135
Lucro Imediato	150 V.P.	43%	€59
Vendas Pessoais		9%(4,5%+4,5%)	€14
Comissão sobre Assessores Indirectos	1.000 V.P.	9%(4,5%+4,5%)	€90
Comissões dos Grupos Directos	2.000 V.P. (1.000 V.P.+1.000V.P.)	10,5% (6%+4,5%)	€210
Distritos Directos	7.000 V.P. (4000V.P.+3000V.P.)	12%	€840
Grupos directos dos Distritos directos	3.000 V.P. (1.000V.P.x3)	6%	€180
Total Gold Director	14.150 V.P.		€1.508



NEM O CÉU É O LIMITE...

SENIOR GOLD DIRECTOR

Inicia o período de qualificação para o nível de Senior Gold Director ao atingir um total de facturação na sua rede de 21.000 V.P. num catálogo, incluindo Gold de 1º nível da sua rede. Atinge o nível de Senior Gold Director ao realizar um total de facturação de 15.750 V.P. no catálogo seguinte.

SAPPHIRE DIRECTOR

Poderá adquirir a qualidade de Sapphire Director ao atingir vendas no valor de 28.000 V.P. na rede de 1º Nível. Caso tenha uma Gold de 1º Nível a facturação da mesma irá contar para a sua qualificação de Sapphire Director.

DIAMOND DIRECTOR

Poderá adquirir a qualidade de Diamond Director ao atingir vendas no valor de 56.000 V.P. e ter 1 Gold Director 1º Nível.

SENIOR DIAMOND DIRECTOR

Poderá adquirir a qualidade de Senior Diamond Director ao atingir vendas no valor de 84.000 V.P. (Gold Director de 1º Nível) e ter no mínimo 2 Gold Directors de 1º Nível.

DOUBLE DIAMOND DIRECTOR

Poderá adquirir a qualidade de Double Diamond Director ao atingir vendas no valor de 112.000 V.P. (Gold Director de 1º Nível) e ter no mínimo 3 Gold Directors de 1º Nível.

EXECUTIVE DIRECTOR

Poderá adquirir a qualidade de Executive Director ao atingir vendas no valor de 245.000 V.P. (Gold Directors até 2º Nível) e ter no mínimo 5 Gold Directors 1º Nível.

GOLD EXECUTIVE DIRECTOR

Poderá adquirir a qualidade de Gold Executive Director ao atingir vendas no valor de 490.000 V.P. (Gold Directors até 3º Nível) e ter no mínimo 7 Gold Directors 1º Nível.

SAPPHIRE EXECUTIVE DIRECTOR

Poderá adquirir a qualidade de Sapphire Executive Director ao atingir vendas no valor de 700.000 V.P. (Gold Directors até 3º Nível) e ter no mínimo 9 Gold Directors 1º Nível.

DIAMOND EXECUTIVE DIRECTOR

Poderá adquirir a qualidade de Diamond Executive Director ao atingir vendas no valor de 845.000 V.P. (Gold Directors até 3º Nível) e ter no mínimo 11 Gold Directors 1º Nível.

PRESIDENT DIRECTOR

Poderá adquirir a qualidade de President Director ao atingir vendas no valor de 1.050.000 V.P. (Gold Directors até 3º Nível) e ter no mínimo 12 Gold Directors 1º Nível.

Que benefícios tenho como Gold , Senior Gold Sapphire , Senior Diamond, Diamond ou Double Diamond Director?

Programa “Carro Oriflame”

- Gold e Senior Gold Director: acesso a 1 Ford Fiesta 1.4 Diesel para utilizar na sua Actividade de Empresário em nome individual.
- Sapphire Director: acesso a 1 Ford Fiesta 1.4 Diesel para utilizar na sua Actividade de Empresário em nome individual.
- Diamond, Senior Diamond e Double Diamond Director: acesso a 1 Ford Focus 1.6 Diesel para utilizar na sua Actividade de Empresário em nome individual.

A Oriflame entregará ao Novo Gold Director ou Diamond Director, com a maior brevidade possível, um carro da sua frota. Cor e Logotipo Oriflame, conforme a disponibilidade de viaturas.

Bónus em Produtos - Se a facturação do Grupo Central for de 3.000 V.P. ou superior - Bónus de €140. Caso este Bónus não seja utilizado, após estes 2 catálogos, serão anulados do sistema.

- Possibilidade de se qualificar para a Convenção Anual, Eventos Exclusivos
- Participação nas Conferências Internacionais Gold e Diamond Conference (sempre que Portugal participe)

Que benefícios tenho como Executive Director, Gold Executive Director, Sapphire Executive Director, e Diamond Executive Director?

- Todos acima mencionados
- Acesso a um BMW série 3 (320 D)
- Qualificado para a Convenção Anual, Eventos Exclusivos
- Participação nas Conferências Internacionais Gold, Diamond e Executive Conference (sempre que Portugal participe)
- €25.000, €35.000, €50.000 e €75.000 respectivamente como Bónus Carreira

Que benefícios tenho como President?

- Todos acima mencionados
- Acesso a um BMW série 5 (520 D)
- Qualificado automaticamente para a Convenção Anual, Eventos Exclusivos e Conferências Internacionais Gold, Diamond e Executive Conference (sempre que Portugal participe)
- €100.000 como Bónus de Carreira

RESPONSABILIDADES/OBRIGAÇÕES DE GOLD DIRECTOR E ACIMA

- O recrutamento é essencial ao crescimento do seu/nosso negócio, assim:
 - Caso não atinga um crescimento de 4% do seu F.V.A em cada catálogo, terá um ajustamento negativo nas comissões de €175. (Excepto para a categoria mais alta do Plano, que não sofrerá ajustamentos deste tipo).
- A ausência dos Gold Directors e acima na maioria do tempo do catálogo, ou em especial durante a semana do fecho, resultará na perda do direito sobre as comissões por falta de apoio e acompanhamento. Esta regra não será aplicada em 1 catálogo à escolha do Gold Director (o das suas férias) desde que comunicado antecipadamente à Companhia com um plano de assistência à Rede indicando quem fará o “fecho”.
- É obrigatória a presença dos Gold Directors e acima nas reuniões de trabalho, organizadas pela companhia. Cada ausência dá origem a uma carta registada, com a saída da 3ª carta, o Gold Director será desqualificado para o nível abaixo.
- Período de convalescença - Após formar uma nova Gold Director, durante os catálogos seguintes o seu valor V.P. não será controlado. Isto dar-lhe-á alguns catálogos para voltar ao mínimo do nível V.P. (ao nível de manutenção, conforme a categoria correspondente. Ver quadro resumo pág. 60). O período de convalescença decorre após a formação de novas Gold Directors.

VOCABULÁRIO ORIFLAME

Inscrito: Um Assessor de Beleza é considerado inscrito, após recepção e aceitação pela Oriflame da Ficha de Inscrição devidamente preenchida, acompanhada de fotocópia do B.I., do número de contribuinte, comprovativo da morada e do seu primeiro pedido.

Qualificado: Um Assessor de Beleza é considerado qualificado se, no total dos 3 primeiros catálogos, realizar um total de 160,00 de Valor Pedido (V.P).

Activo: Um Assessor de Beleza é considerado activo, se tiver efectuado um pedido no catálogo em curso.

Inactivo: Um Assessor de Beleza é considerado inactivo, se não tiver efectuado nenhum pedido no catálogo em curso.

Descontinuado: Um Assessor de Beleza é considerado descontinuado se não estiver activo durante 3 catálogos consecutivos (ao terceiro tem que colocar encomenda). Deixando de receber o Mailing Oriflame no quarto catálogo.

Excluído: A Oriflame reserva-se o direito de excluir, a qualquer momento, quem (i) tenha prestado falsas informações na ficha de inscrição, (ii) tenha incumprido normas ou código de conduta da Oriflame, (iii) não cumpra prazos de pagamento; ou (iv) esteja inactivo 17 catálogos consecutivos (terá de se reinscrever), 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 de utilização do carro Oriflame.

Produtos Esgotados: O facto de um produto esgotar é sempre de lamentar. Sendo a companhia a primeira interessada em que esse caso não ocorra; também o Assessor e sobretudo o cliente não têm qualquer responsabilidade nesta ocorrência. No caso de um produto solicitado se encontrar esgotado, é criada uma backorder, que terá a duração de 2 catálogos permitindo ao Assessor receber o produto em causa ao mesmo preço do catálogo em que foi solicitado

Stock Limitado: Sempre que encontrar "Stock Limitado" tenha em conta que esse artigo, ao esgotar, deixará de contar para qualificações e comissões. Com o objectivo de satisfazer sempre os nossos clientes, a Oriflame reserva-se o direito de substituir qualquer produto ou artigo (cosmético, acessório 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.

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

Valor Pedido (V.P.): É o valor que é utilizado para níveis de qualificação, manutenção, ajustamento e promoções. É idêntico a 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 I e parte do Grupo 2.

Grupos De Produtos: Existem 4 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 nos Acessórios de Bijuteria, para o devolver, obtendo a restituição total do dinheiro. Para o efeito, deverá enviar à Oriflame o produto, indicando o seu nome, morada e também o número do Assessor que lhe vendeu e o catálogo em que foi adquirido. O reembolso ser-lhe-á automaticamente efectuado através de Transferência Bancária para o N.º de Conta e/ou NIB indicado. 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.

GRUPO	DESCONTO	V.P.	V.C.
Grupo 1 Cosméticos e Bijuterias	SIM	SIM	SIM
Grupo 2 Acessórios (não cosméticos)	SIM (1/2)	SIM (1/2)	SIM (1/2)
Grupo 3 PPV's	NÃO	SIM	NÃO
Grupo 4 Wellness	SIM	SIM	SIM

Nas Notícias Oriflame, será informado pontualmente sobre trocas específicas de qualquer produto ou artigo em especial.

ÉTICA ORIFLAME

É importante ler o Código de Ética da Oriflame e o Código de Conduta (as Regras) abaixo indicados, pois constituem parte integrante dos termos de Inscrição como Assessor na Oriflame. O Assessor deve cumprir o Código, as Regras e quaisquer alterações que estas venham a sofrer devem ser publicadas nas Notícias ou, por qualquer outro meio, comunicadas ao Assessor. O Código e as Regras existem para sua protecção, para garantirem que todos os Assessores mantenham o mesmo elevado padrão de conduta.

O Código de Conduta Oriflame: Como Assessor da Oriflame, aceito conduzir o meu negócio Oriflame, de acordo com os seguintes princípios:

1. Apoiar e seguir as Regras de Conduta expressas neste Plano oficial ou noutra documentação da Oriflame. Respeitar não só o "Texto", mas também o "Espírito" dessas Regras.
2. Adotar, como princípio, na orientação do meu negócio e como Assessor Oriflame, tratar todas as pessoas com a mesma honestidade com que gostaria de ser tratado.
3. Apresentar os produtos e a Oportunidade de negócio Oriflame, aos meus clientes e Assessores, de forma honesta e verdadeira. Oferecer apenas o que vem mencionado na documentação Oriflame.
4. Ser rápido e atencioso a recolher e a entregar as encomendas dos meus clientes, assim como a resolver qualquer situação. Seguir os procedimentos descritos na documentação Oriflame para a substituição de produtos.
5. Aceitar e cumprir as diferentes responsabilidades de um Assessor Oriflame (ou as de Chefe de Grupo, Chefe Distrital, etc, quando chegar a essas categorias).
6. Ter sempre presentes e preservar os mais altos valores de integridade, honestidade e responsabilidade.
7. Não utilizar, em qualquer circunstância, a sua rede Oriflame para negociar outros produtos para além dos que tenham sido aprovados pela Oriflame. Respeitar o método de distribuição directa ao consumidor e, portanto, não vender os produtos Oriflame através de qualquer outra forma de comércio ou de qualquer natureza.
8. Respeitar as leis e as regras da Oriflame Portugal, bem como as de outros países onde desenvolva um grupo internacional.

CONDIÇÕES PARA A UTILIZAÇÃO DO CARRO ORIFLAME

- A)** A Oriflame entregará ao novo Gold Director; (na maior brevidade possível), um carro da sua frota, com o logótipo da Oriflame.
- B)** O Gold Director utilizará o veículo nas suas actividades profissionais, para as quais lhe foi entregue.
- C)** O Gold Director compromete-se a não emprestar o carro a outros condutores sem autorização da companhia, caso contrário ele terá de assumir todo o tipo de responsabilidade.
- D)** A Oriflame pagará os seguros e impostos rodoviários. Em caso de sinistro, o Gold Director pagará a franquia correspondente.

E) O Gold Director compromete-se a efectuar a manutenção do veículo na Ford ou na BMW, segundo as recomendações referidas no manual de manutenção, sob o risco de incorrer em custos posteriores.

F) Os veículos não podem sofrer alterações sem a prévia autorização, por escrito, da Oriflame. O Gold Director suportará todas as despesas derivadas dessa modificação, para devolver o carro no seu estado original, no final da sua utilização.

G) A Oriflame reserva-se ao direito de retirar ou suspender a autorização de utilização do veículo ao Gold Director; caso se verifique excesso de quilómetros para fins não profissionais.

H) O Gold Director comprometer-se-á a devolver o veículo à Oriflame, nas suas instalações, quando esta lho solicitar; O carro deverá encontrar-se em bom estado de conservação como por exemplo (pneus, chapa, estofos, vidros).

I) A Oriflame procederá à troca do carro ao fim de 4 anos de vida do mesmo, sujeito à disponibilidade do stand.

J) O Gold Director tem de ter Carta de Condução de Ligeiros.

L) A Oriflame celebra contratos de renting para as viaturas Oriflame utilizadas pelo Gold Director e acima. O Contrato de renting celebrado entre a Oriflame e a companhia de renting tem a duração de 4 anos, após o qual a viatura será substituída por outra de igual categoria. A manutenção e troca de pneus está incluída no contrato e o seu custo deverá ser suportado pelo Gold Director. O custo da manutenção será facturado no final de cada catálogo ao Gold Director. Esta factura terá que ser paga como qualquer outra factura de Produtos, pois a não liquidação do documento pode bloquear o pagamento de comissões bem como a possibilidade de fazer novas encomendas. Este custo será revisto anualmente pela Oriflame após negociação com a empresa de renting e debitado sem qualquer acréscimo de custo ao Gold Director. Custos de manutenção validos em 2011 (IVA à taxa legal em vigor) Festa – 25€ + IVA, Focus – 30€ + IVA e BMW – 50€ + IVA

DEFINIÇÕES

- A.** A Oriflame, neste documento, apresenta-se como Oriflame Portugal. O seu registo comercial é: Oriflame Cosméticos, Lda.
- B.** A "Linha de Recrutamento" é formada pelo Assessor, a pessoa que o recrutou (sponsor), por aí fora, até terminar na Oriflame.
- C.** O "Grupo Pessoal" inclui todos os Assessores recrutados directa e indirectamente por um Assessor.
- D.** A Documentação Oriflame inclui o Plano de Sucesso - Edição Para Chefes (que contém a Ética Oriflame), os Catálogos de Produtos, Plano de Sucesso - Edição para Assessores.

REGRAS DE CONDUTA

ASSESSOR

1. Para se tornar um Assessor Oriflame, o candidato deve, regra geral, ser inscrito por um Assessor já existente. Em certas circunstâncias, a Oriflame pode inscrever um possível Assessor em qualquer Rede.
 2. A Oriflame reserva-se ao direito de recusar qualquer inscrição ou reinscrição.
 3. Os candidatos têm que ser maiores de idade, para serem Assessores. Se forem menores de 18 anos e maiores de 16 anos, necessitam de uma autorização por escrito do encarregado de educação, assim como a fotocópia do B.I., N.º de Contribuinte e comprovativo de morada do encarregado.
 4. Os Assessores podem interromper a sua colaboração com a Oriflame a qualquer momento, comunicando tal intenção por escrito, à Oriflame.
 5. Antigos Assessores (ou cônjuges de antigos Assessores) podem candidatar-se como novos membros, sob certas condições:
 - a) Que, pelo menos, 17 catálogos tenham passado sobre a data em que o membro se demitiu ou tenha ficado inactivo (a menos que a Oriflame decida de forma diferente).
 - b) A nova inscrição deve especificar que está a ser realizada ao abrigo desta regra.
 6. A qualidade de Assessor pode ser atribuída a pessoas singulares ou colectivas, desde que as últimas tenham responsabilidade limitada ou sejam unipessoais, com objecto social específico de commissionista de produtos de beleza. Uma pessoa colectiva deverá indicar o nome da pessoa autorizada para representá-la, assim como quaisquer limitações à sua capacidade de representação. Os sócios serão solidariamente responsáveis podendo a Oriflame reclamar os seus direitos a qualquer um deles ou a ambos, em caso de falta de pagamento.
 7. A Oriflame reserva-se ainda o direito de excluir um Assessor com efeitos imediatos, dependendo da investigação da violação das regras, ou por quebra de confiança entre as partes.
- ## COMO MANTER A "LINHA DE RECRUTAMENTO"
8. Os Assessores, cujos membros estejam activos, não podem voltar a registar-se noutra rede. Se o fizerem, correm o risco de perderem toda a rede para a pessoa que o recrutou. Só poderão voltar a registar-se depois de terem sido "excluídos".
 9. A transferência de um membro, de um recrutador para outro, só é possível em casos especiais e com total aprovação da Oriflame.
 10. A transferência de um grupo pessoal não é permitida.
 11. No caso de falecimento de um Assessor, o seu lugar poderá ser ocupado pelo parente mais próximo do falecido, desde que o mesmo já seja Assessor Oriflame. A reclamação do posto deve ser feita, por escrito, nos 3 catálogos seguintes. Na ausência de qualquer candidatura, o Assessor será excluído.

12. Os Assessores que desejem "transmitir" a sua inscrição, podem fazê-lo, mas apenas ao parente mais próximo (com a aprovação da Oriflame). Deve ser escrita uma carta à Oriflame, a pedir essa transferência.

RESPONSABILIDADES DO ASSESSOR

13. Nenhum Assessor poderá usar a rede Oriflame para vender produtos ou programas que não sejam oficialmente aprovados pela empresa.
14. Os Assessores não devem, por qualquer forma, desrespeitar a qualidade, a acção ou a capacidade de qualquer produto Oriflame. Não devem atribuir outros benefícios aos produtos, para além dos que constam nos rótulos ou na documentação oficial da Oriflame. Os Assessores serão responsáveis perante a Oriflame pelo não cumprimento do referido, devendo indemnizá-la por quaisquer custos ou prejuízos resultantes da sua actuação faltosa.
15. Não é permitido a qualquer Assessor desviar um recruta de outro Assessor; nem interferir, aliciando Assessores da rede de outro Assessor; sob o risco de ser excluído.
16. Nenhum Assessor poderá arrogar-se o estatuto de trabalhador da Oriflame. Ao apresentarem o Programa de Oportunidade de Negócio da Oriflame a outras pessoas, devem realçar o facto de se tratar de um negócio independente e não o de uma oferta de trabalho. Mais ainda, os Assessores serão responsáveis perante a Oriflame pelo não cumprimento do referido devendo indemnizá-la por quaisquer custos ou prejuízos resultantes da sua actuação faltosa.
17. Nenhum Assessor pode obrigar ou forçar os membros da sua rede a encomendar através deles, a fazer encomendas de valor mínimo ou a manter stocks. Todos os Assessores podem encomendar qualquer quantidade, directamente à Oriflame, mas a taxa de manuseamento e distribuição será cobrada, em função do destino ser Continente ou Ilhas e antes do, ou durante o fecho o catálogo.
18. Um Assessor não pode fazer encomendas em nome de outro Assessor; sem prévia autorização deste, por escrito, sendo a Oriflame alheia ao incumprimento dessa regra.
19. Sempre que um cliente reclamar a Garantia de Qualidade, o Assessor deve oferecer ao cliente a escolha de um reembolso total, ou uma troca do produto por outro do mesmo preço.
20. Os Assessores devem cumprir todas as leis, regulamentos e normas de conduta que se aplicam à sua situação de Assessores e não podem ter qualquer actividade que lhes traga, ou à Oriflame, qualquer desrespeito.
21. Ao construírem o seu negócio, os Assessores devem garantir que todos os novos Assessores cumprirão estas regras.
22. Ao construir o seu grupo, o Assessor deve treinar e motivar, pessoalmente, os seus Assessores. Também deverão assegurar que todos os seus Assessores tenham o Kit de Início de Actividade da Oriflame.
23. Um Assessor não pode envolver-se em entrevistas de qualquer natureza: televisão, rádio, revistas, etc., (incluindo internet), sem o prévio consentimento, por escrito, da Oriflame. O material promocional fornecido pela Oriflame, para fins específicos, pode ser usado, de acordo com o que está especificado, sem qualquer autorização.

OUTRAS REGRAS E NORMAS

24. Não existem mercados exclusivos ou franchisings nas normas da Oriflame. Nenhum Assessor tem autoridade para doar, vender, delegar ou transferir o território ou o franchising. Todos os Assessores são livres para desenvolverem o seu negócio em qualquer zona do país.
 25. Todo o material Oriflame impresso, vídeos, imagens, fotografias e design são protegidos por direitos e não podem ser reproduzidos, no todo ou em parte, sem prévia autorização, por escrito, da Oriflame.
 26. Nenhum Assessor pode produzir ou obter, em qualquer fonte que não seja a Oriflame, material com registo de marca ou logótipo impresso, a menos que a Oriflame autorize por escrito. É estritamente proibido usar o nome ou qualquer indicativo da Oriflame, nos endereços de e-mail, domínios de sites bem como o uso de páginas pessoais e blogs. Para este efeito a Oriflame disponibiliza a construção de uma página pessoal no nosso site.
 27. Nenhum Assessor pode vender, fazer demonstrações ou expor os produtos Oriflame em qualquer espaço de comércio tradicional. Nenhuma documentação da Oriflame pode ser vendida ou exposta nesses locais. Os estabelecimentos que não são, tecnicamente reconhecidos como comércio tradicional, como gabinetes de estética, podem usá-los como pontos de exposição, mas não de venda de produtos. É igualmente proibida a venda dos produtos Oriflame directamente online, apenas podendo promovê-los nesse suporte.
 28. Os produtos Oriflame não causam dano ou prejuízo quando usados para os fins indicados e de acordo com as instruções fornecidas. Os produtos Oriflame possuem uma garantia de responsabilidade, que cobre danos ou prejuízos causados por um produto defeituoso, mas não cobre a aplicação negligente ou imprópria dos mesmos.
 29. A Oriflame reserva-se o direito de deduzir, a qualquer momento, o valor de encomendas, comissões ou Bónus indevidamente atribuídos ao Assessor.
 30. Se um Assessor estiver envolvido, de alguma maneira, legalmente ou por outra forma, em qualquer disputa ou actividade que possa envolver ou afectar negativamente a Oriflame ou a sua reputação, esse Assessor deve informar imediatamente a empresa.
 31. A Oriflame tem o direito de mudar os seus preços e linhas sem informação prévia. A Oriflame não dará Comissões, Bónus ou qualquer outra compensação por perdas sofridas com as mudanças dos preços das linhas ou com produtos esgotados.
 32. A Oriflame reserva-se ao direito de alterar o seu Plano de Sucesso, critérios para Qualificação, o Código e as Regras, com efeito imediato.
- ## RESPONSABILIDADES DE UM CHEFE ORIFLAME
- Para além das regras gerais para todos os Assessores, as seguintes regras aplicam-se aos Chefes. A violação de qualquer destas regras especiais, resultará na imediata perda de posição e das regalias como Chefe - incluindo comissões e Bónus - e, mesmo, a exclusão, como assessor.
33. Enquanto Chefe, deve trabalhar com o seu grupo pessoal de Assessores, catálogo a catálogo:
 - a) Recrutando e desenvolvendo continuamente o grupo pessoal.

- b) Dando assistência, orientação e motivação.
 - c) Fazendo reuniões periódicas, para treinar e motivar.
 - d) Levando os Assessores a participar no "Programa Caminho Para o Sucesso".
 - e) Mantendo-os informados acerca de datas de reuniões, encontros, produtos novos, acções de formação, etc.
 - f) Participando em todos os seminários e reuniões.
 - g) Dando força ao Código de Ética e às Regras, liderando como exemplo.
 - h) Assistindo a reuniões sobre o negócio, sempre que for convidado pelo Departamento de Vendas da Oriflame.
34. Um Chefe não pode representar outra companhia de venda directa, sem o consentimento escrito da Oriflame.
 35. Se o cônjuge de um Chefe for representante de outra Companhia de Venda Directa, não pode participar das actividades da Oriflame e deve manter as suas actividades separadas da Oriflame. O Chefe deve informar a Oriflame que o cônjuge é representante de outra Companhia de Venda Directa.
 36. Tendo em conta a sua qualidade de Chefe, os mesmos deverão respeitar sempre a política e orientações da Oriflame que lhes sejam comunicadas por escrito, na medida em que representam um exemplo para os níveis mais baixos e de melhor funcionamento do modelo de negócio.
 37. A Oriflame reserva ao Chefe Grupo, Chefe de Grupo Sénior e Chefe Distrital o direito de desqualificar qualquer Chefe, se este não cumprir com as responsabilidades do seu nível, sob prévia aprovação por parte do seu Gold Director ou da Direcção da Oriflame.
 38. O sistema não permite a qualificação de Assessor de Beleza a dois ou mais níveis acima do actual, no entanto a Oriflame reserva-se o direito de analisar cada situação caso a caso, dando especial atenção às qualificações mais altas.
 39. Qualificações simultâneas: Duas pessoas pertencentes ao mesmo Grupo não podem qualificar-se simultaneamente para o mesmo nível, contando com o mesmo volume de facturação.
 40. O Plano de Carreira divide-se nos níveis de Chefe de Grupo, Chefe Distrital e Director (cada 1 com as suas respectivas sub-categorias). No caso de um "Chefe-Mãe" ser ultrapassado por um "Chefe-Filho" ou de "Chefe-Neto", deixa de receber comissões sobre o(s) mesmo(s) até que alcance pelo menos a mesma categoria que estes.
 41. Todos os Assessores de Beleza, assim como todos os Chefes (independentemente do respectivo nível), não serão considerados trabalhadores da Oriflame e/ou titulares de vínculo análogo. Os Assessores podem interromper a sua colaboração com a Oriflame a qualquer momento, comunicando tal intenção, por escrito, à Oriflame. Consequentemente, também a Oriflame pode abdicar da colaboração dos mesmos e suas respectivas redes, a qualquer momento, mediante comunicação prévia por escrito.
 42. A Oriflame espera de todos os seus colaboradores (independentemente do respectivo nível) a representação exclusiva de uma só marca de cosméticos, a Oriflame, como é óbvio. Quanto a outras actividades de Venda Directa, não é exigida exclusividade, a nenhum dos seus colaboradores nos níveis mais baixos, reservando-se no entanto, o direito de não aceitar a partir do nível de Chefe Distrital que os mesmos estejam envolvidos em outras Companhias de Venda Directa.
 43. Os Assessores excluídos perdem todos os direitos e privilégios que tenham conseguido. A Oriflame reserva o direito de recusar qualquer inscrição ou reinscrição.

44. A Oriflame não permite a substituição das embalagens dos seus produtos, sendo que os mesmos só poderão ser vendidos nas suas embalagens originais.

45. A Oriflame é uma marca registada, como tal não é permitido apresentar nenhum produto sob o seu nome, a não ser que tenha sido fabricado e embalado pela Oriflame.

46. Qualquer evento a realizar pela Oriflame onde se aceitem pagamentos de participantes, os mesmos perdem o direito ao valor pago no caso de desistência nos últimos 15 dias da data do evento.

47. Qualquer Chefe (nível igual ou superior a 20) que fique inactivo (status3) perde Direito à respectiva qualidade, comissões e bónus e desce para o nível de Assessor.

48. Pagamento de Comissões - O pagamento de comissões a cada Chefe será efectuado até 7 dias úteis a seguir ao fecho do catálogo a que se referem, através de transferência bancária, pelo que terá que nos enviar o seu NIB ao atingir a Chefia de Grupo.

O cálculo das comissões a pagar será efectuado de duas formas diferentes para os Chefes com dívidas, no seu grupo, até 2,5% da facturação ou acima de 2,5%.

- Para os Chefes com dívidas até 2,5% as comissões serão calculadas sobre o total da facturação do catálogo, de acordo com que a Oriflame tenha feito.

- Para os Chefes com dívidas acima dos 2,5% as comissões serão calculadas sobre as facturas pagas. Exemplo: as comissões do catálogo 15 serão calculadas sobre as facturas do catálogo 14 que estiverem pagas. Todas as facturas do catálogo 14 que não estiverem pagas vão aparecer na folha das comissões para lembrar ao Chefe que ainda não estão pagas e que o Chefe não está a receber comissões sobre as mesmas. O Chefe poderá sempre vir a receber as comissões sobre as facturas caso as mesmas venham a ser pagas antes de serem enviadas para o contencioso (o envio para contencioso acontece 35 dias depois da data de vencimento das facturas). Todas as facturas enviadas para contencioso nunca mais serão incluídas no cálculo das comissões.

As comissões serão retidas caso o Chefe tenha alguma dívida pendente ou recibos em atraso.

49. Os produtos Oriflame não causam nenhum dano ou ferida sempre que utilizados para os seus propósitos.

50. O Assessor tem direito a recorrer a publicidade e anúncios como método de fazer crescer o seu negócio, no entanto é terminantemente proibida a utilização do nome Oriflame em qualquer tipo de propaganda, reservando-se esta o direito de agir judicialmente perante os anúncios em questão.

51. A Oriflame reserva-se ao direito de recusar a qualificação como Gold Director, os casos em que não sejam utilizados mais do que um dos métodos de recrutamento, nomeadamente, o uso exclusivamente da Internet. Sendo a venda directa um negócio baseado em pessoas e relacionamentos, será indispensável para qualquer Chefe o contacto pessoal com assessores e recruta, preferencialmente através do SARPIO. A análise será feita caso a caso pela Direcção e Equipa de Vendas.

DESPEAS 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 prazo do catálogo a expedição da sua encomenda demorará apenas 3 dias. A cada factura será acrescido o valor de €4,75 para o Continente e de €6,00 para

as Ilhas de Despesas de Distribuição e Manuseamento do Catálogo. Todos os pedidos recebidos até às 18h00 do último dia de facturação do catálogo serão processados dentro do catálogo em curso. Aos pedidos que sejam colocados nos últimos 3 dias de Catálogo, incluindo novas inscrições, estas Despesas de Distribuição terão um acréscimo de €0,75. Todos os pedidos que cheguem depois da data limite de um catálogo, **(só serão aceites até à 2ª feira após o fecho - restantes serão considerados "Fora de Validade")** será aplicada uma taxa de €3,50^{*}, embora mantendo os preços respectivos. O mesmo se verifica em relação aos 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, que lhes será aplicada uma taxa de €3,50^{*}. 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 e internet, exceptuando a entrega nas Ilhas.

***Em vigor a partir do catálogo 1/2010**

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 facturação da encomenda para regularizar a situação, não esquecendo de mencionar o seu N° de Assessor, N° de factura e catálogo a que diz respeito. A sua Situação/Reclamação será imediatamente analisada.

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

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

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 ser-lhe-á enviado e cobrada a taxa de envio.

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 factura.

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 dos gastos 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 factura, 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 esse caso não ocorra; também 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 protecção afim de 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 objectivo de satisfazer sempre os nossos clientes, a Oriflame reserva-se ao direito de substituir qualquer produto ou artigo (cosméticos, acessórios ou bijuteria), por outros similares. 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. **Nesta conformidade 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 efectuar o pagamento da factura. A data limite de vencimento aparece mencionada na factura enviada juntamente com os produtos. Nos 3 primeiros catálogos, sempre que fizer um novo pedido deverá pagar a factura do pedido anterior, mesmo que ainda não tenha passado o prazo limite de pagamento da mesma.

Após este período inicial, e se todas as facturas até aí foram pagas correctamente 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 factura 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.

COMO PAGAR

O pagamento pode fazer-se das seguintes formas:

- Pagamento por Multibanco, para encomendas de qualquer valor;
- Pagamento por Cartão de Crédito para encomendas online.
- **Depósito Bancário**

Lembre-se sempre de pedir ao caixa para indicar o número de factura ou o de Assessor, depois verifique se esse número está impresso, por computador; no talão devolvido pelo caixa. É conveniente guardar sempre o comprovativo do pagamento. Se enviar um pedido, tendo uma factura por pagar com a data limite de pagamento expirada, este ficará bloqueado até efectuar o pagamento da factura em atraso. Caso o pedido fique bloqueado durante mais de um catálogo, este será automaticamente anulado após o fecho do mesmo.- Cheque dirigido à Oriflame, devidamente identificado com o número de Assessor de Beleza e o número da factura a que corresponde o pagamento, no verso.
- Transferência Interbancária pelas caixas multibanco ou Internet (quando usar este meio de pagamento agradecemos o envio do comprovativo para identificação).

PROCESSO DE COBRANÇA

São emitidas as seguintes cartas de aviso:

1º Aviso - 7 dias após a data de vencimento da factura, 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.

COMISSÕES, NÍVEIS DE QUALIFICAÇÃO E MANUTENÇÃO

	CHEFE GRUPO	CHEFE GRUPO SÉNIOR	CHEFE DISTRITAL	CHEFE DISTRITAL SÉNIOR	GOLD DIRECTOR	SENIOR GOLD DIRECTOR	SAPPHIRE DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	SENIOR DIAMOND DIRECTOR	DOUBLE DIAMOND DIRECTOR	EXECUTIVE DIRECTOR	GOLD EXECUTIVE DIRECTOR	SAPPHIRE EXECUTIVE DIRECTOR	DIAMOND EXECUTIVE DIRECTOR	PRESIDENT DIRECTOR
LUCRO															
Sobre Pedido Pessoal	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%
COMISSÕES															
Sobre Inscrições Directas	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
Sobre Inscrições Indirectas e Total Pedidos Pessoais	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
SubGrupos Directos	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Distrito Central			4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
SubDistritos Directos			6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Distritos 2º Nível					1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
Região Central					Fiesta 1.4 Diesel	Fiesta 1.4 Diesel	Fiesta 1.4 Diesel	Ford Focus Diesel	Ford Focus Diesel	Ford Focus Diesel	BMW 320	BMW 320	BMW 320	BMW 320	BMW 520
SubRegiões Directas					1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
SubRegiões de 2º e 3º Nível					0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
Bónus de Carreira (1)	€100 + €100	€100 + €100	€500 + €500	€700 + €700	€1.000 + €2.000	€2.000	€3.500	€5.000	€7.500	€10.000	€25.000	€35.000	€50.000	€75.000	€100.000
NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO V.P.	1.000 V.P. NO 1º CAT. 750 V.P. NO 2º CAT.	2.500 V.P. NO 1º CAT. 1.800 V.P. NO 2º CAT.	4.000 V.P. NO 1º CAT. 2.800 V.P. NO 2º CAT.	8.500 V.P. NO 1º CAT. 6.000 V.P. NO 2º CAT.	14.000 V.P. NO 1º CAT. 10.500 V.P. NO 2º CAT.	21.000 V.P. NO 1º CAT. 15.750 V.P. NO 2º CAT. (com 1º Nível)	28.000 V.P. (com 1º Nível)	56.000 V.P. (com 1º Nível) 1 Gold. Director 1º Nível	84.000 V.P. (com 2º Nível) 2 Gold. Directors 1º Nível	112.000 V.P. (com 1º Nível) 3 Gold. Directors 1º Nível	245.000 V.P. (com 2º Nível) 5 Gold. Directors 1º Nível	490.000 V.P. (com 3º Nível) 7 Gold. Directors 1º Nível	700.000 V.P. (com 3º Nível) 9 Gold. Directors 1º Nível	845.000 V.P. (com 3º Nível) 11 Gold. Directors 1º Nível	1.050.000 V.P. (com 3º Nível) 12 Gold. Directors 1º Nível
NÍVEL DE MANUTENÇÃO V.P.	750 V.P. (Grupo Central)	1.800 V.P. (Rede) 750 V.P. (Grupo Central)	2.800 V.P. (Distrito Central)	6.000 V.P. (Rede) 2.800 V.P. (Distrito Central)	10.500 V.P. (Rede Central)	15.750 V.P. (Com 1º Nível) 10.500 V.P. (Rede Central)	21.000 V.P. (Com 1º Nível) 10.500 V.P. (Rede Central)	42.000 V.P. (Com 1º Nível) 10.500 V.P. (Rede Central)	63.000 V.P. (Com 1º Nível) 10.500 V.P. (Rede Central)	84.000 V.P. (Com 1º Nível) 10.500 V.P. (Rede Central)	183.500 V.P. (Com 2º Nível) 10.500 V.P. (Rede Central)	367.500 V.P. (Com 3º Nível) 10.500 V.P. (Rede Central) 5 Gold. Directors 1º Nível	525.000 V.P. (Com 3º Nível) 10.500 V.P. (Rede Central) 7 Gold. Directors 1º Nível	630.000 V.P. (Com 3º Nível) 10.500 V.P. (Rede Central) 7 Gold. Directors 1º Nível	787.500 V.P. (Com 3º Nível) 10.500 V.P. (Rede Central) 7 Gold. Directors 1º Nível
PERÍODO DE MANUTENÇÃO /CONVALESCENÇA (2)	3 Catálogos (ao 3º tem de fazer)	3 Catálogos (ao 3º tem de fazer)	4 Catálogos (ao 4º tem de fazer)	4 Catálogos (ao 4º tem de fazer)	5 Catálogos (ao 5º tem de fazer)	5 Catálogos (ao 5º tem de fazer)	5 Catálogos (ao 5º tem de fazer)	6 Catálogos (ao 6º tem de fazer)	6 Catálogos (ao 6º tem de fazer)	6 Catálogos (ao 6º tem de fazer)	8 Catálogos (ao 8º tem de fazer)	8 Catálogos (ao 8º tem de fazer)	10 Catálogos (ao 10º tem de fazer)	10 Catálogos (ao 10º tem de fazer)	12 Catálogos (ao 12º tem de fazer)
NÍVEIS DE AJUSTAMENTO(3)	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE	ENTRE
50%	500 V.P. E 750 V.P.	500 V.P. E 750 V.P.	2.000 V.P. E 2.800 V.P.	2.000 V.P. E 2.800 V.P.	8.750 V.P. E 10.500 V.P.	8.750 V.P. E 10.500 V.P.	8.750 V.P. E 10.500 V.P.	8.750 V.P. E 10.500 V.P.	8.750 V.P. E 10.500 V.P.	8.750 V.P. E 10.500 V.P.	8.750 V.P. E 10.500 V.P.	8.750 V.P. E 10.500 V.P.	8.750 V.P. E 10.500 V.P.	8.750 V.P. E 10.500 V.P.	8.750 V.P. E 9.000 V.P.
100%	ABAIXO DE 500 V.P.	ABAIXO DE 500 V.P.	ABAIXO DE 2.000 V.P.	ABAIXO DE 2.000 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.	ABAIXO DE 8.750 V.P.

- (1) Os Bónus de Carreira são pagos uma única vez, não abrangendo requalificações. No caso dos bónus até à categoria de Gold Director, recebem bónus o próprio Chefe promovido (1º valor no quadro) e o Grupo-Mãe (2º valor no quadro).
- (2) Durante o período de convalescência, não haverá ajustamentos nas comissões, embora possa ocorrer a perda de título.
- (3) Os ajustamentos referem-se só às comissões da categoria actual. - **Exemplo:** Sendo Chefe Distrital, os ajustamentos são feitos sobre as suas comissões do Distrito, ficando intactas as comissões de Chefe de Grupo.

Observação: Para informação mais detalhada, consultar a página da respectiva categoria.

- Chefe de Grupo e Grupo Sénior, **pág. 46**
- Chefe Distrital e Distrital Sénior, **pág. 48**
- Gold Director, **pág. 50**
- Senior Gold Director, Sapphire Director, Diamond Director, Senior Diamond Director, Double Diamond Director, Executive Director, Gold Executive Director, Sapphire Executive Director, Diamond Executive Director e President Director, **pág. 52**



Make that change
ORIFLAME 2011



Candida Teixeira
Sapphire Executive Director, Faro

TOP 15

PORTUGAL 2011

A Oriflame orgulha-se de apresentar os seus Líderes de maior Sucesso em Portugal, os membros do prestigiado Top 15. Estes são os Líderes das 15 maiores redes a nível nacional. A estes estão reservados benefícios exclusivos e uma relação privilegiada com o Management da companhia. Estes são alguns exemplos de que é possível mudar a sua vida com a Oriflame.

O Top 15 é determinado ano a ano com base nas vendas das respectivas redes.



Susana Gomes
Sapphire Executive Director, Coimbra



Ana Mendes
Sapphire Executive Director, Coimbra



Lúcia Almeida
Diamond Director, Porto



Helena Lourenço
Diamond Director, Loulé



Susana Faria
Gold Executive Director, Loulé



Ana Maria Pereira
Executive Director, Guimarães



Susana Almeida
Executive Director, Porto



Maria Mendes
Executive Director, Braga



Susana Vazquez
Sapphire Executive Director, Coimbra



Graziella Gomes
Executive Director, Espinho



Susana Lourenço
Diamond Director, Guimarães



Isabel Paqueton
Executive Director, Espinho



João Pereira
Sapphire Executive Director, Lisboa



Maria João Machado
Executive Director, Vila Verde

CONTACTOS

SERVIÇO DE APOIO AO CLIENTE

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

Contacte:
Telefone: 21 427 96 43
E-mail: oportunidade@oriflame.pt

Para os seguintes esclarecimentos:

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

Contacte:
Horário de 2ª a 6ª das 08h30 às 20h00
Telefone: 21 4279601
Fax: 21 426 22 42, 21 426 29 14 ou 21 426 29 17
E-mail: clientes@oriflame.pt
E-mail Para Inscrições: servico.inscricoes@oriflame.pt
Fax para Inscrições: 214 261 499

COMO FAZER A SUA ENCOMENDA

Contacte:
Horário de 2ª a 6ª das 08h30 às 21h00
Sáb./Dom./Feriados das 09h00 às 18h00
Telefone: 808 224 499 / 214 279 602
www.oriflame.pt

DEPARTAMENTO FINANCEIRO

Para os seguintes esclarecimentos:

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

Contacte:
Recebimentos e Pagamentos
Telefone: 21 427 96 39
E-mail: departamento.financeiro@oriflame.pt

DEPARTAMENTO DE VENDAS

Para os seguintes esclarecimentos:
· Esclarecimento sobre Plano de Sucesso
· Viagem de Incentivo
· Convenção Anual
· Lançamento de Catálogo
· Multibónus
· Objectivos Gold Directors e Distritais
Contacte:
Departamento de Vendas
Telefone: 21 4279611/34
E-mail: 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:
Departamento de Marketing
Telefone: 21 4279636
E-mail: departamento.marketing@oriflame.pt
· Informação sobre os Produtos e sua utilização
E-mail: produtos.geral@oriflame.pt
· Informação sobre os Produtos Wellness
E-mail: 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

Todas as informações são válidas, salvo erro tipográfico ou informação contrária posterior a esta publicação.
As mesmas encontram-se disponíveis online.