

# Справочник Консультанта



oriflame

натуральная шведская косметика

*Действует с 1 марта 2004 года.  
Детали могут меняться без предварительного уведомления.*

---

Введение 1-4

Начинаем работать 5-8

Рекомендуем продукцию  
и размещаем заказы 9-11

Спонсирование 12-14

План Успеха 15-18

Планирование бизнеса 19

Реклама 20

Тренинги 21-22

Устав компании 23-29

Адреса Сервисных Центров 30-32

# Уважаемый Консультант!

Добро пожаловать в мир Орифлэйм! Присоединившись к нашей дружной семье, вы сделали правильный выбор!

Вы встали на путь успеха, ведь с Орифлэйм ваши возможности безграничны. Работать с Орифлэйм просто, приятно, выгодно!

Во-первых, у вас есть возможность не только с удовольствием пользоваться высококачественной натуральной косметикой, но рекомендовать ее другим людям, получая за это 30%-ную немедленную прибыль. Во-вторых, вы можете пригласить в наш бизнес других людей, чтобы они также имели возможность получать высокий доход.

Желаю удачи!

С наилучшими пожеланиями,



Свен Маттссон,  
Генеральный исполнительный директор Орифлэйм



Добро пожаловать в Орифлэйм!

Мы создали «Справочник Консультанта» для того, чтобы вам легче было начать бизнес с Орифлэйм и понять его основы. В этом издании много полезной информации и ценных рекомендаций, которые, наряду с советами вашего спонсора, помогут вам добиться успеха в нашей компании.

Семья Орифлэйм всегда будет оказывать вам всестороннюю помощь и поддержку. Каждый участник команды Орифлэйм приложит максимум усилий для того, чтобы помочь вам достичь всех поставленных целей.

К семье Орифлэйм присоединились уже сотни тысяч Консультантов не только в России, Украине, Казахстане и других странах СНГ, но и во всем мире. Многие из них достигли в бизнесе с Орифлэйм фантастических высот. Все они, как и вы, начинали свою работу с этого «Справочника Консультанта».

Успехов!

Искренне ваш,



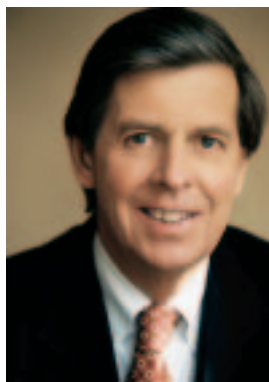
Магнус Брэннстром,  
Региональный директор стран СНГ, Балтии и Азии

# История Орифлэйм

- 1967 - В Швеции основана компания Орифлэйм.
- 1968 - Начало работы Орифлэйм в Дании и Норвегии.
- 1986 - Орифлэйм осваивает азиатский рынок: представительство Орифлэйм появляется в Индонезии.
- 1989 - Открытие Орифлэйм-Чили подтверждает прочные позиции компании в Латинской Америке.
- 1990 - Чешская республика становится первой страной Орифлэйм в Восточной Европе.
- 2001 - Количество Консультантов Орифлэйм превысило миллион.
- 2003 - В России начато строительство собственного завода Орифлэйм. Компания приобретает в Швеции фабрику по производству косметической продукции.



«Приглашаем вас разделить наш грандиозный успех».



Роберт аф Йокник,  
основатель Орифлэйм



Йонас аф Йокник  
основатель Орифлэйм

# Наше мировоззрение:

Быть естественным первым выбором для наших клиентов, Консультантов и сотрудников.

# Наша миссия:

Возможности для всех.

## Компания прямых продаж:

Индустрия прямых продаж развивается очень высокими темпами во всем мире. Миллионы людей разных национальностей оценили ее неоспоримые преимущества перед традиционными способами продаж через магазины розничной торговли. Компания Орифлэйм выбрала метод прямых продаж как самый выгодный и для покупателей, и для людей, стремящихся получить высокий доход.

## Преимущества для покупателей:

- Персональная консультация и заряд хорошего настроения.
- Качественная продукция и высокий уровень обслуживания.
- Экономия времени: вы получаете любимую косметику с доставкой на дом.

## Преимущества для Консультантов:

- Растущий доход.
- Работа в удобное время.
- Общение с приятными людьми.
- Бизнес без капиталовложений.
- Возможности личного роста.

# Система вознаграждений Орифлэйм

## «План Успеха»

Маркетинг-план компании Орифлэйм предусматривает систему справедливых вознаграждений за вашу работу, обеспечивая вашему бизнесу безграничные возможности роста.

Компания будет поощрять ваш успех прекрасными подарками, включая отдых за границей!

## Продукция

В обновляющихся каждый месяц красочных каталогах Орифлэйм вы найдете много новинок и выгодных скидок. Они помогут вам рекомендовать продукцию нашей компании легко и с удовольствием.

## Две основные возможности дохода:

- 30%-ная немедленная прибыль за рекомендацию продукции клиентам (см. «Список имен» со стр. 6);
- получение бонусов от компании за приглашение в наш бизнес других людей и создание персональной группы.

## Добро пожаловать в Бизнес-Класс!

Специальная программа для новых Консультантов

Условия участия:

В первые три месяца работы каждый месяц размещать заказы на 150 баллов бонуса (в первый месяц - в течение 30 дней с момента регистрации, во второй и третий месяцы - в течение календарного срока).

Возможности:

*В первый месяц* - один из трех предложенных компанией Орифлэйм подарков стоимостью до 6 у.е. в одном из заказов следующего месяца + все возможности Бизнес-Класса.

*Во второй месяц* - один из трех предложенных компанией Орифлэйм подарков стоимостью до 9 у.е. в одном из заказов следующего месяца + все возможности Бизнес-Класса.

*В третий месяц* - один из трех предложенных компанией Орифлэйм подарков стоимостью до 12 у.е. в одном из заказов следующего месяца + все возможности Бизнес-Класса.

## Бизнес-Класс

Условия участия:

Чтобы стать участником Бизнес-Класса, вам нужно набрать лично 150 ББ в месяц.

Возможности:

- Возможность приобретать продукцию из ежемесячного Специального предложения.
- 50%-ная скидка на любой продукт один раз в месяц.
- Специальные акции и эксклюзивные подарки от компании.
- И многое другое...

## Лидерский Клуб

Условия участия:

1. 4000 ББ в персональной группе.
2. Показатель активность по группе (устанавливается компанией каждый месяц).
3. Динамика рекрутирования (показатель устанавливается компанией каждый месяц).

Возможности:

- Участие в ежегодном Банкете Директоров Орифлэйм.
- Участие в конференциях компании.
- Право на приобретение билетов на семинары Орифлэйм со скидкой.
- Ежемесячно 3 купона на льготную регистрацию для своей структуры.
- Специальные предложения по аксессуарам и эксклюзивные акции компании.
- Специальные условия при использовании тренинг- и конференц-залов.
- Скидка на набор «Ори-Ралли».
- И многое другое...

Участие в Лидерском Клубе является одним из условий для квалификации на Банкет Директоров и Золотую конференцию Орифлэйм.

# Для успешного старта:

1. Прочитайте обращение Генерального директора Орифлэйм, которое вы найдете в своем «Стартовом наборе». В нем содержится много полезных советов.
2. Попробуйте продукцию Орифлэйм сами и поделитесь положительным впечатлением от ее применения со своими клиентами.
3. Покажите каталог Орифлэйм как можно большему количеству людей; так вы сможете создать собственную клиентскую базу, а значит, рекомендовать продукцию и зарабатывать.
4. Обязательно расскажите клиентам обо всех скидках и выгодных предложениях текущего каталога.
5. Используйте в своей ежедневной работе «Дневник Консультанта» (код 50047): благодаря ему вы сможете аккуратно работать с персональными данными и заказами каждого клиента.
6. Обязательно приобретите «Набор пробников» (код 60002). Во-первых, при регистрации и в самом первом заказе, в течение 30 дней с момента регистрации, вы можете приобрести его со скидкой 30%. А во-вторых, пробники ароматов и средств по уходу за кожей помогут вам наилучшим образом представить и рекомендовать продукцию Орифлэйм покупателям.
7. Заполните «Список имен» на странице 7, это поможет вам найти своих первых клиентов. Посетите тренинг «Шаг первый: консультируем клиентов и рекомендуем продукцию». Постоянно дополняйте свой «Список имен», так вы увеличите круг клиентов и повысите уровень своих доходов.
8. Устанавливайте себе цели и задачи. Начать можно с цели в первый же месяц работы принять участие в программе «Добро пожаловать в Бизнес-Класс!». Для этого необходимо разместить заказы на 150 баллов бонуса. С условиями участия в программе вы можете ознакомиться в листовке «Добро пожаловать в Бизнес-Класс!» из вашего «Стартового набора».
9. Ознакомьтесь с брошюрой «Мини-план Успеха» из «Стартового набора» и расскажите о своем сотрудничестве с компанией Орифлэйм всем, кому это может быть интересно.
10. Данное «Руководство для Консультантов» - ваш справочник и путеводитель по миру бизнеса с Орифлэйм. В этом издании мы постарались ответить на все вопросы, возникающие у нового Консультанта на начальном этапе работы с нашей компанией.

*Начните общаться с клиентами  
с самого первого дня!*





# Как составить «Список имен»?

Предлагаем наш пример.

## **Моя семья**

Родители  
Дети  
Братья  
Сестры  
Дяди  
Тети  
Племянники  
Племянницы  
Бабушки и дедушки  
Двоюродные братья и сестры  
Родственники мужа/жены

## **Мои друзья**

Близкие друзья  
Школьные друзья  
Соседи по дому  
Соседи по двору/району

## **Друзья моей семьи**

Друзья родителей  
Друзья братьев/сестер  
Друзья детей  
Друзья друзей

## **Коллеги по работе**

Нынешние  
Бывшие  
Клиенты  
Работодатели  
Поставщики

## **Организации и клубы**

Политические объединения  
Спортивные клубы  
Школы/кружки/курсы  
Профсоюзы  
Религиозные организации

## **Деловые знакомые**

Врач  
Ветеринар  
Дизайнер  
Страховой агент  
Банковский служащий  
Строитель  
Почтальон  
Мастер-обувщик  
Оператор бензоколонки  
Парикмахер  
Стоматолог  
Служащие отелей  
Библиотекарь  
Работники сферы обслуживания

## **Другие знакомые**

Знакомые из старых записных книжек  
Знакомые из других городов  
Члены моего клуба (спортивного и т.п.)

## **Оказавшиеся рядом**

В самолете  
В автобусе  
В приемной у врача  
В стоматологической клинике

## **Соседи по очереди**

В банке  
В супермаркете  
В торговом центре

## **Кто мне помогает**

Официанты  
Секретарь  
Стюардесса  
Продавцы магазинов  
Консьерж  
Водитель такси

## **У кого я покупаю**

Торговый представитель  
Агент по недвижимости  
Страховой агент  
Продавец автосалона





# Как найти клиентов среди своих знакомых?

«Теплый рынок» - люди, которых вы хорошо знаете

- Расскажите своим близким знакомым о своей работе с Орифлэйм.
- Поделитесь с ними положительными впечатлениями от использования продукции нашей компании, подробно расскажите средствах, которые вам больше всего понравились.
- Пригласите их посмотреть новый каталог и обязательно расскажите обо всех скидках и выгодных предложениях.
- Спросите, кто из их знакомых тоже хотел бы посмотреть каталог. Так вы начнете постепенно набирать контакты для «холодного рынка».
- Скажите, что вы обязательно позвоните им в следующем месяце, когда выйдет новый каталог Орифлэйм.

«Холодный рынок» - люди, с которыми вы не очень близко знакомы

- Спросите, не хотят ли они посмотреть новый каталог Орифлэйм.
- Продемонстрируйте образцы продукции (пробники) и расскажите, какими средствами и почему пользуетесь лично вы.
- Продолжайте пополнять свой «Список имен»: спросите, кто из их знакомых тоже хотел бы посмотреть новый каталог.

Как реагировать на возражения и отказы?

- Не воспринимайте отказ на личный счет. Возможно, сказанное вам сегодня «нет» завтра превратится в «да».
- Сохраняйте спокойствие, позитивный настрой и доброжелательность по отношению к собеседнику.
- Обязательно рассказывайте собеседникам о собственном опыте использования косметики Орифлэйм и о своих предпочтениях.
- Не забудьте поблагодарить собеседника за уделенное вам время. Даже если в этот раз он ничего не купил, обязательно позвоните ему в следующем месяце, чтобы показать новый каталог.
- Не забудьте спросить, кто из их знакомых тоже захотел бы посмотреть каталог Орифлэйм.



# Как оформить заказ?

Завершите встречу предложением сделать заказ. Это предложение должно быть очень позитивным, например:

- «Что из нашей продукции может вам понадобиться в этом месяце?»
- «Какие предложения особенно вас заинтересовали?»
- «Мне хочется, чтобы вы как можно скорее получили понравившуюся вам продукцию. Давайте сделаем заказ сегодня. Что вы хотели бы заказать?»

Все заказы заносятся в «Бланки заказа для клиентов» (блокнот код-50004)

Одна копия бланка заказа остается у клиента, а другую вы оставляете себе. Не забудьте занесите данные о клиенте в «Дневник Консультанта».

## Как разместить заказ?

Как только вы соберете заказы от всех своих клиентов, необходимо разместить этот суммарный заказ в компании. Сделать это очень просто. Вы можете разместить заказ лично в Сервисном Центре компании, в Сервисных Пунктах Орифлэйм, по факсу, а также по телефону и Интернету\*. Заказ достаточно разместить одним из перечисленных способов.

- Сервисный Центр Орифлэйм** - Орифлэйм предлагает своим Консультантам широкую сеть Сервисных Центров, расположенных на территории России и стран СНГ (см. адреса Сервисных Центров на стр. 30-32). Вы можете обратиться в ближайший из них. Если это Центр Немедленного Обслуживания, то вы получите свой заказ в тот же день. В других Сервисных Центрах вы сможете получить готовый заказ по указанному графику.
- Сервисный Пункт Орифлэйм** - помимо Сервисных Центров компании, во многих городах действуют Сервисные Пункты, менеджерами которых являются Консультанты Орифлэйм. Здесь вы также можете разместить заказ.
- Факс** - заполнив «Бланк заказа» (выдается бесплатно), вышлите его по факсу в ближайший Сервисный Центр или Сервисный Пункт Орифлэйм.
- Интернет** - на Интернет-сайте Орифлэйм ([www.oriflame.ru](http://www.oriflame.ru)) Консультанты компании могут получить информацию о продукции, событиях и акциях компании.

\* О возможностях доступа к этим услугам можно узнать в ближайшем Сервисном Центре Орифлэйм.

Для гарантированного получения скидок этого месяца и успешного начисления баллов бонуса ваш заказ должен поступить в Сервисный Центр Орифлэйм не позднее указанного в расписании данного СЦ срока. Следите за тем, чтобы в «Бланке заказа» были верно указаны ваши персональные данные Консультанта, а также желаемое количество баллов бонуса, которое вы хотели бы получить за свой заказ.



## Как получить заказ и доставить его клиенту?

• Для получения заказа в Сервисных Центрах необходимо ваше личное присутствие. Если вы размещаете заказ на сумму от 30 у.е.\* и выше, сервисная плата за обслуживание будет равняться 0,5 у.е. Если сумма вашего заказа составляет менее 30 у.е., то с вас взимается сервисная плата за обслуживание в размере 1 у.е.

С заказов новых Консультантов, независимо от размера заказа, в первые 30 дней с момента регистрации сервисная плата за обслуживание взимается в размере 0,5 у.е..

Если в текущем месяце вы уже разместили заказы на 150 ББ, то за все последующие заказы этого месяца с вас будет взиматься сервисная плата за обслуживание в размере 0,5 у.е., даже если сумма заказа будет составлять менее 30 у.е..

- Всегда своевременно доставляйте заказы своим клиентам.
  - Договоритесь с клиентами, чтобы оплата заказа происходила при его получении. Помните: клиент несет ответственность за оплату заказа перед вами, а вы - перед компанией.
  - Доставив клиенту заказ, не забудьте показать ему новый каталог и поинтересоваться, что еще он хотел бы заказать.
- Обеспечивая клиентам качественный сервис, вы сможете построить с ними долговременные доверительные отношения.

## Оплата заказов

- В компании Орифлэйм нет ограничений на объем и количество заказов, оплачиваемых наличными.
- Вы можете оплатить заказ:
  - наличными в Сервисном Центре;
  - банковским переводом (банковские реквизиты филиалов Орифлэйм указаны в «Регистрационной форме»).
- Компания Орифлэйм предоставляет кредит сроком до 14 дней. Вы можете выплачивать кредит по частям с тем условием, что полная сумма кредита будет выплачена в срок. Новый заказ можно оформить только при условии полной выплаты суммы предыдущего кредита.
- Кредит оформляется в Сервисном Центре Орифлэйм; для этого необходимо ваше личное присутствие и наличие паспорта.
- Регионы, входящие в зону кредитования:
  - Центральный округ России (Московская, Тверская, Смоленская, Калужская, Тульская, Брянская, Орловская, Владимирская, Рязанская области).
  - Нижний Новгород и Нижегородская область, Киров и Кировская область, Мордовия.
  - Саратов, Волгоград, Астрахань, Пенза и прилегающие области.
  - Санкт-Петербург, Мурманск, Новгород, Псков и прилегающие области, Карелия.
  - Ярославль, Кострома, Иваново, Архангельск, Вологда и прилегающие области.
  - Самара и Самарская область, Ульяновск и Ульяновская область.
  - Воронеж, Курск, Белгород, Липецк, Тамбов и прилегающие области.
  - Екатеринбург, Пермь, Челябинск, Курган, Тюмень и прилегающие области.
  - Коми-Пермяцкий, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа.
  - Оренбург и Оренбургская область.
  - Вся территория республик Башкортостан, Татарстан, Марий Эл, Чувашия, Удмуртия.
  - Краснодар и Краснодарский край, Ставрополь и Ставропольский край, Ростов-на-Дону и Ростовская область.
  - Новосибирск, Омск, Томск, Кемерово и прилегающие области, Красноярск и Красноярская область.
  - Горно-Алтайск и Алтайский край.
- Размер кредита составляет 100 у.е. при первом заказе и 200 у.е. при последующих заказах.
- За пользование кредитом взимается плата в размере 2% от суммы кредита.
- Кредит предоставляется Консультантам, достигшим возраста 18 лет.
- Правила открытия кредита для Консультантов, не достигших 18 лет:
  - Для открытия кредита Консультант, не достигший 18 лет, должен иметь при себе паспорт и присутствовать на регистрации со своими родителями, которые подписывают заявление об их согласии на совершение всех действий, указанных в договоре купли-продажи.
  - В случае отсутствия родителей на регистрации Консультант должен предъявить нотариальную доверенность, в которой заявляется подлинность подписей обоих родителей. Если при регистрации присутствует только один родитель, данный Консультант работает за наличный расчет, без использования кредита.
  - Консультант, не достигший 18 лет, может открыть кредит и после регистрации, придя в Сервисный Центр Орифлэйм с обоими родителями или предъявив нотариально заверенную доверенность с их подписями.

\* Текущий курс у.е. вы можете узнать в Сервисном Центре Орифлэйм.

# Гарантия качества Орифлэйм

## Карточка Консультанта

Став участником Бизнес-Класса, Консультант Орифлэйм получает именную карточку со своим регистрационным номером.

## Преимущества владельцев Карточки Консультанта:

- карточка является вашим идентификационный документом для работников Сервисных Центров, клиентов и потенциальных Консультантов вашей структуры;
- карточка подтверждает ваше право на участие в различных акциях, приобретение продукции из Специального предложения и получение эксклюзивных скидок.

## Правила регистрации в компании

Регистрация оформляется сроком на 12 месяцев. По истечении этого времени регистрацию нужно продлить. Это очень легко: регистрационная плата за следующий год автоматически прибавляется к сумме вашего заказа. Если в течение прошедшего года Консультант размещал заказы с баллами бонуса каждый месяц, то его регистрация в компании продлевается бесплатно.



# Регистрация новых Консультантов

Приглашенных вами новых Консультантов необходимо зарегистрировать. Для этого заполните «Регистрационную форму» и соберите с новичков вступительный взнос - плату за регистрацию. Обязательно поставьте подпись и укажите свой собственный регистрационный номер Консультанта, чтобы новички были приняты именно в вашу персональную группу.

- Если регистрация нового Консультанта происходит в Сервисном Центре, требуется личное присутствие новичка и оригинал его паспорта.

Вы также можете сдать заявление о регистрации в Сервисный пункт Орифлэйм или отправить заявление по факсу и электронной почте (последнее действительно только для менеджеров СПО).

- Оплата регистрационного взноса может производиться наличными (в Сервисном Центре компании) или через банк. Во втором случае к заполненной «Регистрационной форме» необходимо приложить соответствующую квитанцию.
- Если вы регистрируете новичка не в Сервисном Центре, сообщите ему, когда именно он сможет получить свой «Стартовый набор».
- По возможности подарите или одолжите новому Консультанту 5 каталогов и посоветуйте показать их родственникам и друзьям, не дожидаясь доставки «Стартового набора». Это докажет им, насколько легко и просто рекомендовать продукцию Орифлэйм.
- Сообщите Консультантам, что вы свяжетесь с ними через 5 дней, чтобы проверить, получили ли они «Стартовый набор», и обсудить их успехи за первые несколько дней раздачи каталогов.
- Если вы регистрируете новичка в Сервисном Центре, посоветуйте ему с первого же дня начать показывать родственникам и друзьям каталоги из «Стартового набора».
- Назначьте дату и место следующего тренинга «Шаг первый: консультируем клиентов и рекомендуем продукцию».



*Обратите внимание:*

*«Набор пробников» можно приобрести с 30%-ной скидкой: а) при регистрации; б) при размещении первого заказа в течение 30 дней с момента регистрации.*

# Спонсирование - приглашение в бизнес новых Консультантов

Хотите значительно увеличить свой доход от сотрудничества с компанией Орифлэйм? Поделитесь своей историей успеха с другими людьми и пригласите их присоединиться к вашей структуре.

Единственная возможность стать Консультантом Орифлэйм - ваше приглашение. Не отказывайте другим людям в доступе к замечательным возможностям Орифлэйм!

## Как спонсировать?

Искать новых Консультантов нужно так же, как новых клиентов:

1. Рассказывайте всем своим знакомым о безграничных возможностях компании Орифлэйм.
2. С энтузиазмом делитесь собственным опытом сотрудничества с нашей компанией и своей историей успеха.
3. Подробно расскажите о возможности рекомендовать продукцию Орифлэйм и получать 30%-ную немедленную прибыль.
4. Сделайте акцент на возможность свободного графика работы.
5. Подчеркните, что рекомендовать продукцию Орифлэйм очень просто и приятно.
6. Покажите и прокомментируйте потенциальному Консультанту «Мини-план Успеха», а затем пригласите его на встречу «Возможности Орифлэйм».

Первыми Консультантами могут стать ваши клиенты, которым нравится продукция Орифлэйм и которые вам доверяют. Дальнейший рост вашей группы будет зависеть от того, насколько активно вы будете задавать вопрос: «Кого из ваших знакомых могли бы заинтересовать возможности Орифлэйм?».

Чтобы развивать структуру и повышать свой доход, как можно чаще проводите встречи с потенциальными Консультантами. Помните: вы просто учите их делать то, что умеете делать сами.

## Вы - спонсор

- Учитесь проводить встречи «Возможности Орифлэйм» и бизнес-семинары.
- Постоянно пополняйте свой «Список имен».
- Во всем подавайте своим Консультантам личный пример.
- Оказывайте своей структуре поддержку во всех начинаниях.
- Как можно чаще общайтесь с Консультантами своей структуры, будьте позитивны и доброжелательны по отношению к каждому из них.

Успешный спонсор всегда обучает и мотивирует Консультантов, по-настоящему заботится о каждом человеке своей структуры.



## Обязанности спонсора

После регистрации нового Консультанта наступает еще более важная стадия: новичка нужно поддержать и обучить успешно работать с компанией Орифлэйм уже с первых дней.

- Расскажите новому Консультанту самое важное и необходимое для начала работы.
- В первый же месяц объясните ему преимущества участия в программе «Добро пожаловать в Бизнес-Класс!».
- Помогите Консультанту начать приглашать в наш бизнес других людей.
- Научите новичка устанавливать цели и задачи.
- По мере необходимости контролируйте деятельность новичка и оказывайте ему помощь в развитии профессиональных навыков.
- Настоятельно рекомендуем новому Консультанту посетить программу тренингов «Путь к Успеху».
- Мотивируйте новичка на размещение ежемесячно хотя бы одного заказа.
- Хвалите и поздравляйте своих Консультантов с каждым их успехом, с каждым новым достижением.
- По мере роста вашей группы активно работайте с «Информационным листком»: он поможет проанализировать результаты работы каждого члена вашей структуры и определить цели и задачи на будущий месяц.
- Большую часть времени, сил и внимания необходимо уделять лично спонсированным вами Консультантам, то есть вашей первой линии.



# «План Успеха»: звания и вознаграждения

Звание	Консультант	 Менеджер	 Директор
Уровень:	0-9% по «Плану Успеха»	12-21%	21% и выше
Привилегии:	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 30%-ная немедленная прибыль;</li> <li>* объемная скидка;</li> <li>* Бизнес-Класс. (см. стр. 4)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* значок Менеджера;</li> <li>* возможность участия в Семинаре Директоров;</li> <li>* Лидерский Клуб.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* значок Директора;</li> <li>* приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;</li> <li>* возможность участия в Семинаре Директоров;</li> <li>* подарки;</li> <li>* на более высоких уровнях - возможность участвовать в международных конференциях компании;</li> </ul>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>* единовременные выплаты от 1000 \$ до 100 000 \$;</li> <li>* Лидерский Клуб.</li> </ul>

# «План Успеха»: строим собственный бизнес

В компании Орифлэйм есть две основные возможности дохода:

1. В самом начале работы с Орифлэйм основную статью дохода нового Консультанта составляет доход от продаж и обслуживания покупателей. Рекомендуем нашу продукцию, вы получаете немедленную торговую прибыль в размере 30% от вашего объема продаж.
2. На личных продажах можно заработать еще и объемную скидку (ОС). Если вы приглашаете в бизнес Орифлэйм новых Консультантов, вы также получаете объемную скидку от объема их продаж и, соответственно, от объема продаж приглашенных ими Консультантов.

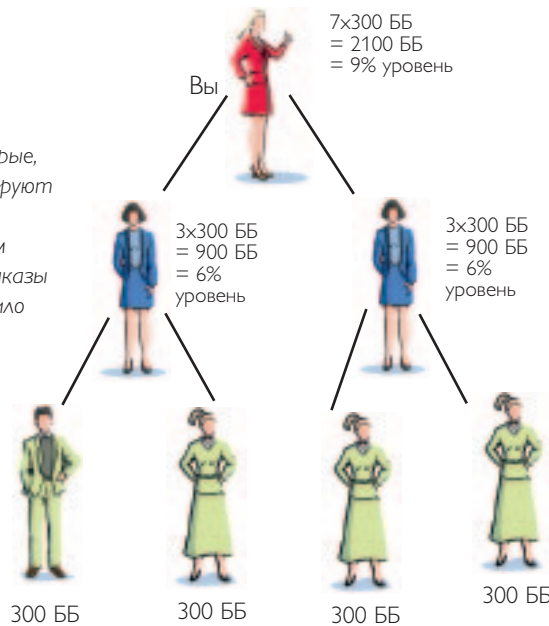
## Как это работает?

Все продукты Орифлэйм имеют объем продаж (ОП) и баллы бонуса (ББ).

- Объем продаж - это, как правило, дистрибьюторская цена минус государственные налоги. Его показатель может меняться в соответствии с отпускными ценами на продукцию. От объема продаж (ОП) считается ваша объемная скидка (ОС).
- Баллы бонуса - фиксированный цифровой показатель, эквивалентный вашим усилиям, затраченным на продажу данного продукта; он не зависит от инфляции. Количество баллов бонуса и их распределение внутри вашей группы определяют, какую объемную скидку от показателей 21%-ной группы получите лично вы.

≈

*Наш пример:*  
 В данном примере вы спонсируете двух Консультантов, которые, в свою очередь, спонсируют еще двоих. Все Консультанты в этом месяце разместили заказы на 225 \$, что составило 190 \$ ОП и 300 ББ.



Ваш доход складывается из следующих составляющих:

- 1) Торговая прибыль (ТП) от личных продаж:  
 $225 \$ \times 30\% = 68 \$$
- 2) ОС от личных продаж:  
 $190 \$ ОП \times 9\% = 17 \$$
- 3) ОС от объема продаж персональной группы:  
 $6 человек \times 190 \$ ОП \times 3\% = 34 \$$

Итого ваш доход составит **119 \$ в месяц (= 1428 \$ в год)**.

- 1) Общее количество баллов бонуса (7 человек × 300 ББ = 2100 ББ), набранные вашей персональной группой\* по итогам месяца, определяют уровень вашей объемной скидки (в этом примере - 9%).
- 2) Разница между вашим 9%-ным уровнем и 6%-ным уровнем спонсированных вами Консультантов составляет ваш доход с продаж своей персональной группы (в этом примере - 3%).

\* Персональная группа включает в себя всех Консультантов, привлеченных спонсором напрямую или через других Консультантов, за исключением 21%-ных Консультантов в первой линии и их групп.

# Следующая ступень Лестницы Успеха

Вы продолжаете работу и спонсируете еще четырех Консультантов, каждый из которых спонсирует по два Консультанта. Все Консультанты в этом месяце разместили заказы на 225 \$, что составило 190 \$ ОП и 300 ББ.

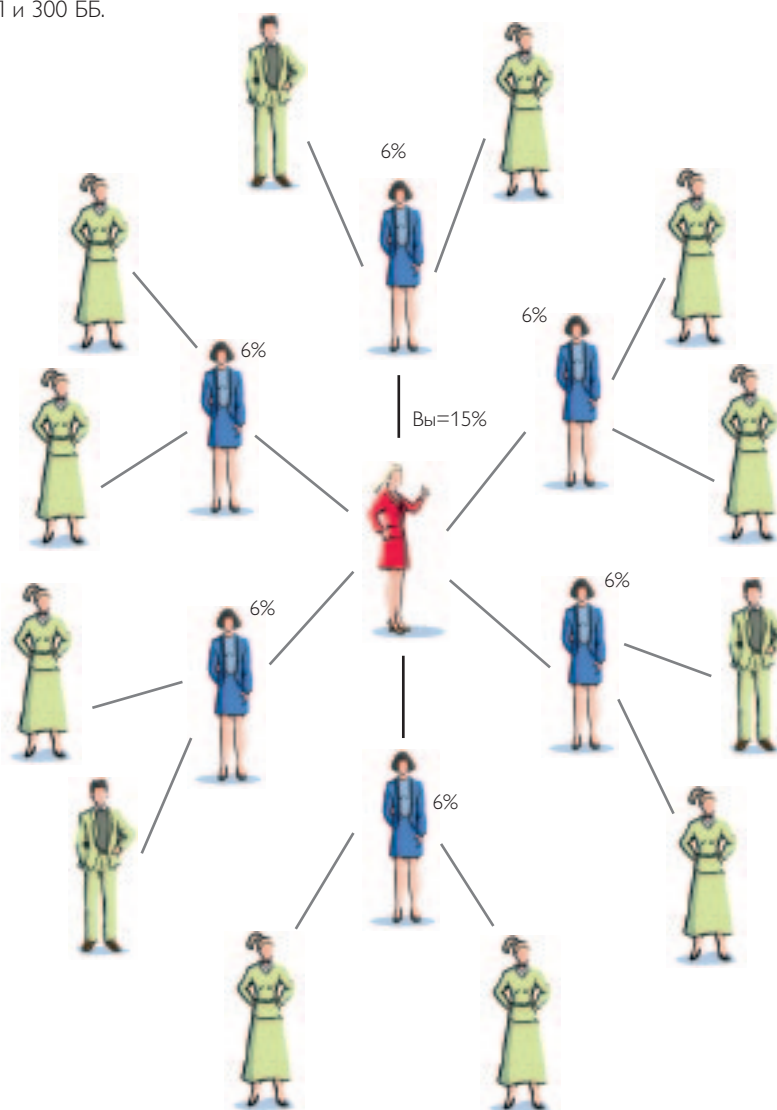
1) Общее количество баллов бонуса (19 человек x 300 ББ = 5700 ББ), набранные вашей персональной группой по итогам месяца, определяют уровень вашей объемной скидки (в этом примере - 15%).

2) Разница между вашим 15%-ным уровнем и 6%-ным уровнем спонсируемых вами Консультантов составляет ваш доход с продаж своей персональной группы (в этом примере - 9%).

Ваш доход складывается из следующих составляющих:

- 1) Торговая прибыль (ТП) от личных продаж:  $225 \$ \times 30\% = 67,5 \$$ .
- 2) ОС от личных продаж:  $190 \$ ОП \times 15\% = 28,5 \$$ .
- 3) ОС от объема продаж персональной группы:  $18 человек \times 190 \$ ОП \times 9\% = 308 \$$ .

Итого ваш доход составит **404 \$ в месяц (= 4848 \$ в год)**.



Обратите внимание:

Когда кто-либо из спонсируемых вами Консультантов достигает 21%-го уровня, вы перестаете получать объемную скидку с его объема продаж (так как разница уровней составляет 0%), однако, вместо этого вы можете получать 4% бонус Орифлэйм. Более подробную информацию о правилах начисления объемной скидки и бонусов вы всегда можете получить в Сервисном Центре Орифлэйм или прочитать в «Плане Успеха».

# В Орифлэйм ваш бизнес может расти безгранично!

Годовой доход может варьироваться в зависимости от структуры группы.



## Высшие звания и доходы

Бриллиантовый Исполнительный  
Сапфировый Исполнительный  
Золотой Исполнительный  
Старший Исполнительный  
Исполнительный  
Дважды Бриллиантовый

### Бриллиантовый Директор

ОПГ: 44 450 \$.  
Средний годовой доход:  
45 600 \$ + единовременная  
выплата от компании 6 000 \$.

### Сапфировый Директор

ОПГ: 31 750 \$.  
Средний годовой доход:  
23 200 \$ + единовременная  
выплата от компании 4 000 \$.

### Золотой Директор

ОПГ: 19 050 \$.  
Средний годовой доход: 11 600 \$ +  
единовременная выплата от компании 2 000 \$.

### Директор

ОПГ: 6 350 \$.  
Средний годовой доход: 7 000 \$ +  
единовременная выплата от компании 1 000 \$.

### Менеджер (12-21%)

ОПГ: 1 524 \$ - 6 350 \$.  
Средний годовой доход: 4 800 \$.

Обратите внимание:

В нашем примере ОПГ и потенциальный доход даны приблизительно. В действительности цифры могут меняться в зависимости от структуры вашей персональной группы. К тому же каждый месяц не все Консультанты бывают стабильно активными и размер размещаемых ими заказов может варьироваться, поэтому для достижения нужного уровня дохода вам, возможно, потребуете пригласить в бизнес больше Консультантов.

# Планирование бизнеса и постановка целей

Четкое планирование - основа будущего успеха вашего бизнеса. Как говорится, «не запланируешь успех - запланируешь провал».

## Постановка целей

Каждый месяц ставьте перед собой цель и планируйте ее достижение. Например: пригласить в бизнес 5 новых Консультантов, выполнить второй этап программы «Добро пожаловать в Бизнес-Класс!», к определенному числу достигнуть звания Менеджера и так далее.

Определите размеры желаемого ежемесячного дохода и разработайте план его достижения с помощью продаж и спонсирования.

Установите для своей группы реальные, достижимые цели. Каждый Консультант вашей структуры должен знать, что и к какому сроку вы от него ожидаете. Всегда поощряйте и мотивируйте своих Консультантов.

Увеличить доход можно с помощью:

- увеличения количества людей, которым вы показываете каталоги;
- увеличения списка потенциальных клиентов;
- расширения клиентской базы;
- увеличения списка потенциальных Консультантов;
- приглашения в бизнес новых Консультантов;
- тщательного планирования своего времени.

В ежедневнике и «Дневнике Консультанта» напротив каждой цели обязательно указывайте количество времени, потраченного на достижение данной цели лично вами и всей вашей группой.

Планирование помогает вам определить для себя, ЧТО и КОГДА делать.



# Реклама

- Вы как независимый Консультант Орифлэйм можете размещать в газетах за свой счет рекламу-приглашение в свою структуру новых Консультантов.
- Также в целях развития бизнеса вы можете напечатать визитки.
- В обоих случаях вы обязаны использовать только запатентованный компанией Орифлэйм логотип и корпоративные цвета. Другие варианты оформления допускаются только с письменного согласия руководства компании.

Пожалуйста, рассмотрите представленные ниже примеры:

*Разделите с нами успех!*

Присоединяйтесь к Орифлэйм - одной из самых быстрорастущих косметических компаний в мире. Зарабатывайте деньги в свободное время!

Звоните прямо сейчас! Телефон: 042-2370015, Мария, Независимый Консультант Орифлэйм.

*Зарабатывайте деньги просто и приятно!*

С Орифлэйм вы можете разделить с родственниками и друзьями радость от использования отличной натуральной косметики и получать удовольствие, просто и приятно зарабатывая деньги!

Звоните прямо сейчас! Телефон: 042-2370015, Мария, Независимый Консультант Орифлэйм.

## Визитки

- Разрешенные звания:
- Независимый Консультант по Красоте
  - Независимый Консультант по Красоте - Менеджер\*
  - Независимый Консультант по Красоте - Директор\*

\* Последние два варианта могут быть использованы только по достижении вами соответствующих званий.

## Оформление

Ваши визитные карточки должны быть оформлены следующим образом:

- Логотип Орифлэйм расположен по центру визитки.
- Контактная Информация расположена внизу визитки по центру.
- Логотип Орифлэйм и контактная информация напечатаны черным.
- Ваше имя и звание расположены по центру визитки под логотипом компании, на равном расстоянии от логотипа и контактной информации.

## Бумага

Бумага, на которой печатается визитка, должна быть достаточно плотной и обязательно белого цвета. Не используйте бумагу кремового или не совсем белого оттенка.

**oriflame**

**Иванова Мария**  
Независимый Консультант по Красоте

00000000000000000000  
00000000 ул.  
0000000000000000

Телефон 000 0 000 00 00  
Факс 000 0 000 00 00  
e-mail ivanovamaria@oriflame.ru  
www.oriflame.ru



# Система тренингов «Путь к Успеху»

Секрет успеха заключается не только в том, чтобы приглашать к сотрудничеству с Орифлэйм новых Консультантов, но и в том, чтобы научить их быть успешными. Представляем вам систему тренингов, с помощью которых вы сможете развиваться сами и развивать своих Консультантов.

## Встреча «Возможности Орифлэйм»

- Вводная часть для потенциальных Консультантов
- Основные темы:
  - возможности дохода с Орифлэйм
  - история компании Орифлэйм
  - продукция компании Орифлэйм
  - как рекомендовать продукцию с помощью каталога Орифлэйм
  - как работать с каталогом

## Шаг первый

Тренинг «Консультируем клиентов и рекомендуем продукцию»

- Рекомендуемое условие участия: изучить «Справочник Консультанта» и составить список знакомых (минимум 25 человек)
- Темы:
  - знакомство с продукцией
  - как пользоваться справочными материалами по продукции и «Палитрой Орифлэйм»
  - как искать клиентов
  - как эффективно работать с каталогами
  - как рекомендовать продукцию - полезные советы



## Шаг второй

Тренинг «Строим структуру и спонсируем»

- Рекомендуемое условие участия: накладная на сумму 150 баллов бонуса
- Темы:
  - как построить группу
  - как проводить встречи «Возможности Орифлэйм»
  - развитие бизнеса



## Школа Менеджеров Орифлэйм

- Обязательное условие участия: уровень Менеджера Орифлэйм
- Темы:
  - роль Менеджера
  - лидерские навыки
  - как проводить тренинги «Шаг первый» и «Шаг второй»
  - как работать с «Информационным листком»
  - как стать Директором Орифлэйм

## Семинар Директоров

- Обязательное условие участия: звание Директора Орифлэйм
- Темы:
  - развитие персональной группы
  - как работать с отделившимися группами
  - мотивация
  - как планировать и распределять время
  - как проводить презентации

Также в Сервисных Центрах Орифлэйм проводятся тренинги по продукции Орифлэйм и основам макияжа и ухода за кожей.



# Устав компании

Этический кодекс Орифлэйм (в дальнейшем - Кодекс) и Правила поведения Консультанта Орифлэйм (в дальнейшем - Правила) являются неотъемлемой частью регистрационной формы, поэтому с ними необходимо ознакомиться каждому Консультанту. Консультант должен подчиняться Кодексу и Правилам и всем поправкам к ним, опубликованным в журнале «Мир Орифлэйм» или доведенным до сведения Консультанта любым другим способом.

Орифлэйм оставляет за собой право в любой момент расторгнуть договор с Консультантом, который поместил ложную информацию в регистрационной форме либо нарушил Кодекс или Правила. В этом случае Консультант теряет все права и привилегии компании Орифлэйм, в том числе свою структуру Консультантов.

Кодекс и Правила существуют для защиты прав Консультантов; благодаря им мы можем быть уверены, что все без исключения Консультанты компании соответствуют нашим высоким требованиям.

## Этический кодекс Орифлэйм

Как Консультант Орифлэйм, я выражаю готовность следовать следующим принципам ведения бизнеса:

- Неукоснительно соблюдать все правила, отраженные в Уставе Орифлэйм и других изданиях компании. Следовать не только букве, но и духу Устава Орифлэйм.
- Являясь представителем Орифлэйм, всегда относиться к окружающим людям так, как я хотел бы, чтобы они относились ко мне.
- Предельно честно и правдиво рассказывать своим клиентам и Консультантам о продукции и возможностях Орифлэйм. Обязуюсь давать только ту информацию, которая представлена в корпоративных изданиях компании.
- Внимательно и быстро обслуживать своих клиентов, а также с уважением относиться к их жалобам и претензиям. В случае необходимости замены продукции следовать процедурам, изложенным в корпоративных изданиях Орифлэйм.
- Исполнять все обязанности Консультанта Орифлэйм, описанные в корпоративных изданиях компании (в том числе, по достижении соответствующих уровней, обязанности спонсора и Директора).
- Всегда соответствовать самым высоким этическим стандартам ведения бизнеса, быть порядочным и ответственным.
- Ни при каких обстоятельствах не использовать сеть Орифлэйм для продажи другой продукции, кроме той, что одобрена компанией Орифлэйм.
- Уважать систему прямых продаж и не реализовывать продукцию Орифлэйм через розничные торговые точки.
- Соблюдать законы своей страны и других стран, где я веду международный бизнес.

# Правила поведения Консультантов Орифлэйм

## Определения

- А.** В данном документе под именем «Орифлэйм» подразумевается юридическое лицо «Орифлэйм Косметикс», зарегистрированное в данном государстве.
- Б.** «Спонсорская цепочка» включает в себя Консультанта, его спонсора и всех вышестоящих спонсоров, вплоть до Орифлэйм.
- В.** «Персональная группа» включает в себя всех Консультантов, привлеченных спонсором напрямую или через других Консультантов, за исключением 21%-ных Консультантов в первой линии и их групп.
- Г.** Когда мы говорим «группа», мы подразумеваем всю структуру данного Консультанта, включая Консультантов на 21%-ом уровне и их ветви.
- Д.** «Корпоративные издания Орифлэйм» включают в себя: «План Успеха - издание для Лидеров» (с Уставом компании), каталоги, «Книгу о Красоте», ежемесячный журнал «Мир Орифлэйм», ежемесячный новостной листок «Помощник Консультанта» и «Справочник для Консультантов».

## Регистрация Консультанта в Орифлэйм

- Чтобы стать Консультантом Орифлэйм, кандидату требуется рекомендация уже зарегистрированного Консультанта. В некоторых случаях Орифлэйм имеет право прикрепить будущего Консультанта к любой имеющейся структуре.
- Орифлэйм оставляет за собой право отказать кандидату в регистрации или перерегистрации.
- Консультантом Орифлэйм можно стать по достижении 14 лет.
- Регистрация Консультанта действительна в течение 12 месяцев.
- Регистрация продлевается по факту внесения членской платы, которая автоматически вносится в ваш заказ по истечении годовой регистрации.
- Консультант может в любое время отказаться от регистрации в компании, предварительно уведомив об этом компанию в письменном виде.
- Бывшие Консультанты или их супруги могут быть зарегистрированы в компании вновь при соблюдении следующих условий:
  - а) прошло не менее 6 месяцев с момента расторжения предыдущего соглашения (если нет случаев, оговоренных с компанией в особом порядке);
  - б) в повторном заявлении должна быть сделана пометка, что оно подается с соблюдением данного правила;
  - в) Консультант может подать заявление на повторную регистрацию без пометки о своей предыдущей регистрации, если расторжение соглашения с компанией (терминация) произошло по причине неактивности (отсутствия заказов с баллами бонуса) данного Консультанта на протяжении 12 месяцев подряд.

- Регистрация может быть оформлена для частных лиц и индивидуальных предпринимателей.
- В случае нарушения корпоративных правил компания Орифлэйм оставляет за собой право расторгнуть регистрацию Консультанта на срок до 12 месяцев, пока ведется расследование правонарушения.
- Супруг или супруга Консультанта Орифлэйм, также желающие стать Консультантами, могут быть зарегистрированы либо под тем же, что и супруг(-а), номером, либо под отдельным регистрационным номером, но в первой линии своего супруга(-и). Если супруг(-а) зарегистрированы на собственном номере, то в случае расторжения договора присоединившегося позже супруга полученные им единовременные выплаты за достижения званий будут вычитаться из единовременных выплат его жены или мужа, зарегистрированных в компании первыми.

## Меры, направленные на повышение стабильности структур

- Консультант с неоконченным сроком регистрации не имеет права зарегистрироваться в другой спонсорской цепочке. В случае нарушения данного правила его номер в новой структуре будет аннулирован. Перерегистрация в другую спонсорскую цепочку возможна только после расторжения договора с компанией (см. выше).
- Передача регистрационного номера от одного Консультанта к другому допускается лишь в особых случаях и только с согласия компании Орифлэйм.
- Передача персональной группы от одного Консультанту к другому не разрешается.
- В случае смерти Консультанта его регистрационный номер может быть передан по наследству. Заявление от родственников принимается в письменной форме в течение 3 месяцев со дня смерти. В противном случае данный номер аннулируется.
- Консультанты могут передавать свой регистрационный номер только ближайшим родственникам (с согласия компании Орифлэйм). Заявление подается в письменной форме. Консультант, передавший свой номер другому человеку, может вновь зарегистрироваться в компании только спустя 6 месяцев с момента передачи номера.
- Консультант не имеет права регистрироваться сам, а также регистрировать своих родственников в другой спонсорской цепочке, пока он не прервет действующее членство в Орифлэйм. Бывшие Консультанты или их родственники могут быть зарегистрированы только спустя 6 месяцев после расторжения предыдущего договора. Если регистрация в компании была автоматически аннулирована по причине неактивности Консультанта в течение 12 месяцев подряд, Консультант имеет право сразу же повторно зарегистрироваться в компании, не дожидаясь истечения 6 месяцев. Компания оставляет за собой право прервать членство Консультантов, зарегистрированных с нарушением данного правила.



# Обязанности Консультанта

- Консультант не имеет права использовать сеть Орифлэйм для продажи другой продукции, кроме той, одобрена компанией Орифлэйм.
- Консультант обязан продавать продукцию Орифлэйм по ценам каталога, рекомендованным компанией.
- Консультант обязан правильно информировать своих клиентов о качестве, применении и составе продукции Орифлэйм, а также о наличии товара. При этом он должен всегда руководствоваться информацией, представленной в корпоративных изданиях Орифлэйм или на упаковке продукции. Консультанты обязаны возместить клиенту ущерб, возникший по причине дезинформации клиента.
- Консультант ни в коем случае не должен переманивать кандидатов у других Консультантов и вмешиваться в работу чужих структур.
- Соглашение о сотрудничестве с Орифлэйм не является трудовым договором. Консультант должен понимать, что Орифлэйм не предлагает традиционное трудоустройство, а предоставляет возможность начать собственный независимый бизнес. Консультант не имеет права действовать и давать обязательства от имени компании Орифлэйм. Консультант обязан возместить компании Орифлэйм все убытки, произошедшие из-за несоблюдения этого правила.
- Спонсор не должен принуждать своих Консультантов делать заказы через него/нее, а также устанавливать минимальный размер или ассортимент заказа. Все Консультанты имеют право заказывать любое количество продукции напрямую у Орифлэйм, однако, при этом им необходимо учитывать, что плата за хранение и курьерские услуги может зависеть от объема заказа. Исходя из этого, каждый Консультант может решать, нужно ли ему резервирование заказа.
- Консультант не может размещать заказы от имени другого Консультанта без письменного согласия последнего.
- Если клиента не удовлетворяет качество продукции, ему должна быть предоставлена возможность возврата денег или замены продукта на равноценный.
- При работе с компанией Консультант должен руководствоваться законами, кодексами и правилами компании Орифлэйм и не компрометировать ни себя, ни компанию Орифлэйм в глазах клиента и общества.
- Консультант обязан следить за тем, чтобы все Консультанты его персональной группы выполняли свои кредитные обязательства.
- Спонсор несет ответственность за обучение и развитие своих лично спонсированных Консультантов. Также он должен следить за тем, чтобы каждый из его новых Консультантов получил «Стартовый набор».
- Консультант не может давать какие-либо интервью в средствах массовой информации, будь это телевидение, радио или периодические издания, или пользоваться какой-либо рекламой в средствах массовой информации (включая Интернет) без предварительного письменного согласия Орифлэйм. Рекламные материалы, производимые самой компанией Орифлэйм, могут использоваться Консультантами без предварительного разрешения компании.

# Дополнительные правила и принципы

- Политика компании Орифлэйм не предусматривает разделения территориальных сфер влияния или франшизу. Ни один Консультант не обладает правом осуществлять свой бизнес на условиях разделения территориальных сфер влияния или франшизы. Каждый Консультант может заниматься созданием бизнеса с Орифлэйм на территории оговоренных государств.
- Консультант Орифлэйм не является сотрудником компании Орифлэйм. На визитной карточке и других подобных документах Консультант может именовать себя только как «Независимый Консультант по красоте» или, по мере своего роста в компании, «Независимый Консультант по красоте - Менеджер» и «Независимый Консультант по красоте - Директор».
- Использование торговой марки, имени и логотипа компании Орифлэйм требует предварительного письменного разрешения компании. Если такое разрешение получено, торговая марка, логотип и название должны использоваться только в рамках корпоративного стиля Орифлэйм.
- Все корпоративные печатные материалы, видеокассеты, фотографии, дизайн, музыка и стихотворные произведения Орифлэйм защищены законом об авторских правах и не могут воспроизводиться полностью или частично без предварительного письменного согласия компании Орифлэйм.
- Ни при каких условиях Консультантам Орифлэйм не разрешается переупаковывать фирменную упаковку Орифлэйм или менять на ней наклейки. Консультанты Орифлэйм обязаны распространять продукцию компании только в фирменной заводской упаковке.
- Консультанты не имеют права использовать любые материалы с логотипом или торговой маркой Орифлэйм, не произведенные самой компанией, без соответствующего письменного разрешения компании.
- Консультанты не имеют права продавать, демонстрировать или выставлять продукцию Орифлэйм в предприятиях розничной торговли. В предприятиях розничной торговли также не могут быть представлены или выставлены на продажу корпоративные издания Орифлэйм. Предприятия, не являющиеся торговыми, например, салоны красоты, могут быть использованы для демонстрации, но не для продажи продукции Орифлэйм.
- Выпускаемая компанией Орифлэйм продукция не может причинить вреда здоровью, если при ее применении соблюдаются все указания по использованию данного средства. Компания Орифлэйм гарантирует высокое качество своей продукции и готова возместить возможный ущерб, который возникнет в результате использования некачественного средства. За ущерб, возникший вследствие неправильного применения средства, компания ответственности не несет.
- Орифлэйм оставляет за собой право в любое время удерживать средства из любой объемной скидки или бонусов в счет оплаты просроченных счетов и других обязательных платежей.
- Если Консультант, легальным или нелегальным образом, вовлечен в дискуссию или события, могущие повлечь за собой негативное влияние на имидж и репутацию компании Орифлэйм, он должен немедленно проинформировать об этом компанию.
- Орифлэйм оставляет за собой право изменять цены, ассортимент и условия оплаты без предварительного предупреждения. Орифлэйм не компенсирует объемную скидку, бонусы и другие выплаты, утраченные вследствие подобных изменений, а также по причине отсутствия продукции на складе.
- Орифлэйм оставляет за собой право вносить дополнения и изменения в «План Успеха», квалификационные условия, а также Этический кодекс и Правила Орифлэйм.



## Обязанности Директора Орифлэйм

Помимо общих правил для всех Консультантов, у Директоров Орифлэйм есть дополнительные ежемесячные обязанности:

- а) увеличение и постоянное развитие своей персональной группы;
- б) помощь, поддержка и мотивация своих Консультантов;
- в) проведение тренингов и мотивационных встреч;
- г) мотивация нижестоящих Консультантов на прохождение корпоративного тренинга «Путь к Успеху»;
- д) обеспечение своих Консультантов своевременной информацией относительно различных встреч, мероприятий, тренингов, новинок компании и тому подобного;
- е) участие во всех семинарах и мероприятиях компании;
- ж) соблюдение Этического кодекса и Правил компании Орифлэйм, личный пример во всех делах;
- з) посещение всех деловых встреч Орифлэйм, на которые вас приглашают Менеджеры по работе с ключевыми партнерами.

Невыполнение этих обязанностей может привести к потере Директором всех привилегий, включая Объемную скидку и бонусы, а в отдельных случаях и к расторжению договора с компанией.

Директор Орифлэйм не имеет права представлять другие компании прямых продаж без специального письменного разрешения компании Орифлэйм.

Если супруг или супруга Директора является представителем какой-либо другой компании продаж, то такому супругу(-е) не разрешается принимать участие в деятельности компании Орифлэйм и вовлекать компанию Орифлэйм в сферу деятельности своей компании. Те Директора, чьи супруги работают в других компаниях прямых продаж, обязаны известить об этом компанию Орифлэйм.

Директор обязан следовать всем дополнительным правилам и инструкциям компании Орифлэйм, изложенным в письменном виде.

# ЕДИНСТВО, ДУХ И СТРАСТЬ

— ключевые составляющие нашего успеха.

## ЕДИНСТВО

*«Люди, работающие вместе, заботятся друг о друге. Помогают друг другу. Они знают, что делать работу вместе намного интереснее и эффективнее, чем в одиночку!»*



## ДУХ

*«Энергичные люди - истинные предприниматели. Они никогда не сдаются. Они готовы сделать все возможное, чтобы добиться намеченной цели.»*



## СТРАСТЬ

*«Страстные люди способны изменить окружающий мир. Они любят свое дело, верят в него. Они глубоко убеждены в своих силах.»*



# Адреса Сервисных Центров Орифлэйм

## Уланбатор, Сервисный центр, Монголия

Mongolia Ulaanbaatar  
Bld. 2A, Usii gudamj street, 2 khoroo, 5 khoroolol,  
Sukhbaatar district  
Тел.: +8 10 (976-11) 324-836  
Факс: +8 10 (976-11) 324-836  
Пн-Пт 10.00-19.00  
Сб Вс выходные

## Алматы, Центр Немедленного Обслуживания, Казахстан

Казахстан 480009 Алматы  
ул. Розыбакиева, 33а  
Тел.: +8 (3272) 585583  
Вт Ср Пт Сб 9.00-17.00; Чт 11.00-19.00  
Вс Пн выходные

## Астана, Консультационный Центр, Казахстан

Казахстан 473000 Астана  
пр. Победы, 61А, 2 этаж  
Тел.: +8 (3172) 237-950  
Пн-Сб 11.00-19.00  
Вс выходной

## Бишкек, Консультационный Центр, Киргизия

Киргизия Бишкек  
пр. Манаса, 12А  
Тел.: +8 10 (996-312) 218-562  
Пн-Пт 10.00-18.00  
Сб Вс выходные

## Воронеж, Центр Немедленного Обслуживания

Россия 394063 Воронеж  
ул. 25 января, д.2  
Тел.: (0732) 26-77-07  
Факс: (0732) 26-83-33  
Вт-Пт 9.00-18.00; Чт 11.00-19.00; Сб 9.00-17.00  
Вс Пн выходные

## Екатеринбург, Региональный Сервисный центр

Россия 620142 Екатеринбург  
ул. Аппаратная, д.1  
Тел.: (343) 341-17-74; 341-15-71; 341-72-51; 341-82-59  
Пн-Сб 9.00-19.00  
Вс выходной

## Екатеринбург, Центр Немедленного Обслуживания

Россия 620142 Екатеринбург  
ул. Щорса, 7  
Тел.: (343) 376-15-67  
Факс: (343) 376-15-67  
Пн-Сб 9.00-19.00  
Вс выходной

## Ереван, Консультационный Центр, Армения

Армения 375070 Ереван  
ул. Алека Манукяна 17 офис 1  
Тел.: +8 10 (3741) 574-424  
Вт-Сб 10.00-18.00  
Пн Вс выходные

## Иркутск, Центр Немедленного Обслуживания

Россия 664019 Иркутск  
ул. Баррикад, 56 «А»  
Тел.: (3952) 260-910  
Факс: (3952) 260-911  
Вт Чт Пт Сб 9.00-17.00; Ср 11.00-19.00  
Вс Пн выходные

## Казань, Центр Немедленного Обслуживания

Россия 420111 Казань  
ул. Миславского, д.9  
Тел.: (8432) 92-08-80  
Факс: (8432) 92-24-24  
Пн Ср Чт Сб 9.00-18.00; Вт Пт 9.00-19.00  
Вс выходной

**Краснодар, Центр Немедленного Обслуживания**

Россия 350010 Краснодар  
ул. Зиповская, 5, корпус 33  
Тел.: (8612) 64-01-64  
Факс: (8612) 64-01-65  
Вт Ср Пт Сб 9.00-17.00; Чт 11.00-19.00  
Вс Пн выходные

**Красноярск, Консультационный Центр**

Россия 660017 Красноярск  
ул. Кирова, д.19, офис 51-52  
Тел.: (3912) 22-10-74  
Факс: (3912) 22-10-74  
Вт Ср Пт Сб 9.00-17.00; Чт 11.00-19.00  
Вс Пн выходные

**Минск, Консультационный Центр, Беларусь**

Беларусь 220030 Минск  
пр. Франциска Скарины, 25, офис 220  
Тел.: +8 10 (375 17) 220-97-44  
Факс: +8 10 (375-17) 220-97-44  
Пн-Пт 9.00-18.00  
Сб Вс выходные

**Москва, Сервисный Центр «Сокольники»**

Россия, Москва  
ул. Маленковская, д.38, стр.2  
Тел.: (095) 735-39-71/72  
Факс: (095) 735-39-73  
Пн-Пт 8.00-20.00; Сб 8.00-17.00;  
Вс выходные

**Москва, Центр Немедленного Обслуживания**

Россия 119048 Москва  
ул. Усачева, 37 стр. 1  
Тел.: (095) 926-53-23  
Факс: (095) 937-98-39  
Пн-Чт 8.00-20.00; Пт 9.00-17.00;  
Сб 8.00-17.00; Вс 10.00-16.00

**Москва, Центр Немедленного Обслуживания «Митино»**

Россия, Московская область, Красногорск  
Коммунальная зона «Красногорск-Митино» стр. 5  
Тел.: (095) 744-08-11/12  
Факс: (095) 744-08-14  
Пн-Сб 9.00-17.00  
Вс выходной

**Н.Новгород, Центр Немедленного Обслуживания**

Россия 603115 Нижний Новгород  
ул. Родионова, 23а  
Тел.: (8312) 36-66-06  
Факс: (8312) 30-06-50  
Вт Ср Пт 9.00-17:30; Чт 11.00-19:30; Сб 11.00-17.00  
Вс Пн выходные

**Новосибирск, Региональный Сервисный центр**

Россия 630024 Новосибирск  
ул. Мира, 58  
Тел.: (3832) 11-28-70, 11-28-71  
Пн-Пт с 10-00  
Сб Вс выходные

**Новосибирск, Центр Немедленного обслуживания**

Россия 630052 Новосибирск  
ул. Ударная, 27/3  
Тел.: (3832) 43-99-90  
Пн-Пт 9.00-19.00; Сб 09.00-17.00  
Вс выходной

**Пермь, Сервисный Центр**

Россия 614000 Пермь  
ул. Большевикская, 49  
Тел.: (3422) 12-02-74  
Пн Вт Чт 10.00-18.00; Ср Сб 11.00-19.00  
Пт Вс выходные

**Ростов-на-Дону, Сервисный Центр**

Россия 344018 Ростов-на-Дону  
ул. Мечникова, 114  
Тел.: (8632) 32-07-51  
Факс: (8632) 32-07-51  
Вт-Сб 10.00-18.00  
Вс Пн выходные

**Самара, Центр Немедленного Обслуживания**

Россия 443070 Самара  
ул. Партизанская 33  
Тел.: (8462) 16-51-33  
Факс: (8462) 70-51-42  
Вт-Сб 9.00-19.00  
Вс Пн выходные

**Санкт-Петербург, Центр Немедленного Обслуживания**

Россия 197022 Санкт-Петербург  
ул. Земледельческая, д.5  
Тел.: (812) 380-3035/58  
Факс: (812) 380-3059  
Пн-Пт 9.00-20.00; Сб 9:00-17.00  
Вс выходной

**Саратов, Сервисный Центр**

Россия 410600 Саратов  
ул. Посадского, д.193/199  
Тел.: (8452) 43-76-50; 43-76-52  
Вт Чт Пт 9.00-18.00; Ср Сб 12.00-18.00  
Вс Пн выходные

**Ташкент, Консультационный Центр, Узбекистан**

Узбекистан Ташкент  
ул. Шахрисабзкая, 1, офис 72  
Тел.: +8 10 (998 71) 136-78-71  
Факс: +8 10 (998 71) 136-79-07  
Пн.-Пт 10.00-18.00  
Сб Вс выходные

**Тбилиси, Центр Немедленного Обслуживания,  
Грузия**

Грузия 380019 Тбилиси  
пр. Церетели 118, павильон № 8  
Тел.: +8 10 (+995 32) 25-24-67/68/69  
Факс: +8 10 (+995 32) 25-24-69  
Вт-Сб 10.00-18.00  
Вс Пн выходные

**Уфа, Центр Немедленного Обслуживания**

Россия 450077 Уфа  
ул. Свободы, 55  
Тел.: (3472) 42-17-19  
Факс: (3472) 64-23-41  
Вт Ср Пт 9.00-18.00  
Чт 9.00-19.00; Сб 10.00-17.00  
Вс Пн выходные

**Хабаровск, Центр Немедленного Обслуживания**

Россия 680051 Хабаровск  
ул. Промышленная, 20.  
Тел.: (4212) 51-11-16  
Факс: (4212) 33-33-00; 51-30-41  
Вт Ср Пт Сб 9:00 - 17:00;  
Чт 11:00 - 19:00  
Вс Пн выходные

**Челябинск, Сервисный Центр**

Россия 454000 Челябинск  
ул. Труда, 62  
Тел.: (3512) 64-01-35  
Факс: (3512) 64-01-35  
Вт Ср Пт 11.00-19.00  
Чт 9.00-16.00; Сб 10.00-19.00  
Вс Пн выходные

**Ярославль, Центр Немедленного Обслуживания**

Россия 150047 Ярославль  
ул. Угличская, 48  
Тел.: (0852) 72-11-01, 32-34-65  
Факс: (0852) 32-34-65  
Вт Чт 11.00-19.00; Ср-Сб 9.00-17.00  
Вс Пн выходные





# oriflame

натуральная шведская косметика