



# GUÍA DE INICIACIÓN

JUNTOS CUMPLIREMOS TUS SUEÑOS

ORIFLAME  
SWEDEN



# BIENVENIDO A ORIFLAME

## JUNTOS CUMPLIREMOS TUS SUEÑOS



Estimado(a) Socia(o)

Es un placer darte la bienvenida a la compañía europea No. 1 de belleza en venta directa.

En Oriflame encontrarás una gran cantidad de beneficios que harán cambiar tu vida, todo ello a través del Plan del Éxito, el cual te brinda la oportunidad de construir tu propio negocio y lograr tus sueños.

El cambiar tu vida lo lograrás a través de verte bien, pasarla bien y ganar dinero.

¿Y cómo ganas dinero en Oriflame?

- Ahorra comprando tus productos a un precio especial para socios.
- Vende con descuentos atractivos y aumenta tu utilidad. Mientras más vendes más ganas.
- Invita a otros a ser socios igual que tú y multiplica tus ingresos

Oriflame te ofrece además:

- Una oportunidad de negocio única, ya que ganas dinero hoy y cumples tus sueños mañana.
- Una manera fácil de incorporación y sin riesgo.
- Un amplio portafolio de productos europeos, de la mas alta calidad, naturales e innovadores.
- Catálogos atractivos y dinámicos que hacen la venta muy sencilla.
- Ingresos ilimitados y una carrera para desarrollarte.
- Capacitación constante en el plán del éxito a través de la academia Oriflame y Sarpio.
- Unirte a una compañía con un gran sentido humano y con gran responsabilidad social y respeto por la naturaleza.

Gracias por haber tomado la decisión de ser parte de la familia Oriflame, estoy seguro que disfrutarás al máximo esta experiencia y te invito a caminar y triunfar juntos en el plan del éxito.

Sinceramente

Leonardo Palomera

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Leonardo Palomera'. The signature is stylized with large loops and a long vertical stroke at the end.

Gerente General Oriflame Chile

# DATOS



### MIS DATOS PERSONALES:

Nombre: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Sitio web personal: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**CONTACTOS CLAVES:**

Mi sponsor: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Mi Líder: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Mi Líder Distinguido: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

**MI CENTRO DE NEGOCIOS DE ORIFLAME / ENLACE**

Dirección: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Mi ASM: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_



# COMIENZA HOY

## ¡MUESTRA, INVITA Y ASISTE!

### 1. MUESTRA EL NUEVO CATÁLOGO Y TOMA PEDIDOS

- Construye tu Lista de Contactos con al menos 30 personas. Anota a tu familia, amigos, colegas, vecinos y todas las personas con quienes mantienes contacto.
- Selecciona a 5 personas que conoces bien para mostrarles el Catálogo durante los próximos 2 a 3 días. Recuerda que también puedes hacerlo a través de la aplicación Inicio Perfecto desde tu iPad o computador; la cual además te ofrece la posibilidad de acceder a tu cuenta en Facebook o incorporar a los contactos que quieras directamente desde allí. ¡Mucho más fácil!

Nombre 1: \_\_\_\_\_ Tel: \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

Nombre 2: \_\_\_\_\_ Tel : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

Nombre 3: \_\_\_\_\_ Tel : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

Nombre 4: \_\_\_\_\_ Tel: \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

Nombre 5: \_\_\_\_\_ Tel: \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

- Contáctalos; comparte con ellos tu entusiasmo por haberte unido a Oriflame y diles: "Me gustaría que veas el nuevo Catálogo de Oriflame".
- Muestra el Catálogo; dales a conocer cuáles son los productos que a ti más te gustan y pregúntales, por ejemplo: "¿Qué puedo pedir para ti?"
- Pregúntales a cada uno: "¿A quién conoces que le gustaría ver el nuevo Catálogo de Oriflame?" y agrégales a tu Lista de Contactos.



## TIP

- Aprende más acerca de los productos leyendo el Catálogo y a través de las fichas de productos disponibles en la página web. Invierte en Catálogos para dejar a tus clientes.
- Compra muestras de los productos para dar a probar a los clientes, ¡es una excelente forma de generar ventas!
- Envíales correos a tus amigos con un mensaje entusiasta y el link a la página web de Oriflame.
- La manera más fácil de hacer tu pedido es por internet. Hazlo a través de [www.oriflame.cl](http://www.oriflame.cl)

## 2 INVITA A OTRAS PERSONAS A UNIRSE

Selecciona a otras 5 personas de tu Lista de Contactos para invitar a la próxima Reunión de Oportunidad Oriflame.

Nombre 1: \_\_\_\_\_ Tel : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

Nombre 2: \_\_\_\_\_ Tel : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

Nombre 3: \_\_\_\_\_ Tel : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

Nombre 4: \_\_\_\_\_ Tel : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

Nombre 5: \_\_\_\_\_ Tel : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

- En la medida en que incorpores a más personas, ganarás aún más dinero, ya que comenzarás a ganar un Incentivo Monetario (IM) por sus ventas, y de igual manera por las ventas de los invitados por ellos.
- Contáctalos durante los próximos días y simplemente dales a conocer lo contento que estás con tu decisión de unirse a Oriflame. Diles, por ejemplo: "Recién me uní a Oriflame y estoy muy entusiasmada (o). ¡Esta puede ser una gran oportunidad para ti también! Acompáñame a la próxima reunión de Oriflame y ¡descúbrelo tú mismo!".
- Acompáñalos a la próxima Reunión de Oportunidad Oriflame (ROO).

### TIP

- *Comenzar a construir tu propia Grupo de Socios es muy fácil. Simplemente invita a estas personas a una Reunión de Oportunidad Oriflame.*
- *Oriflame se trata de trabajo en equipo: tu Sponsor y tu Líder estarán ahí para apoyarte y llevarán a cabo la reunión.*

## 3. ASISTE A REUNIONES, CAPACITACIONES Y EVENTOS

Las reuniones de Oriflame son instancias entretenidas donde compartes con otros Socios y Líderes de tu Grupo y es una oportunidad donde puedes beneficiarte de la experiencia de compartir con ellos.

- Hazte parte del equipo de tu Líder. Ellos siempre realizan Reuniones de Oportunidad Oriflame (ROO) ¡para ayudarte a hacer crecer tu negocio!
- Recluta compartiendo tú la presentación de la Oportunidad Oriflame. Recuerda que también lo puedes hacer a través de la aplicación móvil disponible para iPad.
- Asiste a cada Conferencia de Ventas, que se lleva a cabo antes de iniciar cada nuevo período de Catálogo, para que puedas aprender acerca de los productos nuevos, ofertas o promociones especiales.
- Asiste a los cursos de entrenamiento de la Academia Oriflame, enfocados en belleza y negocio.

- *Contacta a tu Sponsor para averiguar cuándo serán las próximas reuniones.*
- *Encuentra más herramientas útiles al ingresar a [www.oriflame.cl](http://www.oriflame.cl)*



# DESARROLLA TUS METAS

## ¡PLANIFICA EL CAMINO!

	NÚMERO DE PERSONAS PARA MOSTAR EL CATÁLOGO		NÚMERO DE PEDIDOS DE TUS CLIENTES		NÚMERO DE PERSONAS PARA INVITAR A UNA ROO		NÚMERO DE SOCIOS NUEVOS	
	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual	Plan	Actual
<b>Catálogo*</b> _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								
<b>Catálogo*</b> _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								
<b>Catálogo*</b> _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								
<b>Catálogo*</b> _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								
<b>Catálogo*</b> _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								
<b>Catálogo*</b> _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								

\*Escribe el N° de Catálogo con el que comienzas

# GANA DINERO HOY

## EN TUS MANOS TIENES LAS MEJORES HERRAMIENTAS

Cada vez que realices tu pedido de Catálogo actual, recibirás el Catálogo del periodo **subsiguiente**.



Esta distribución te permite trabajar el Catálogo con más anticipación, obteniendo como beneficio:

- Entregar un mejor y más rápido servicio a tus clientes: nuevos productos y nuevas ofertas con más anticipación.
- Obtener clientes más leales y mayores ingresos.

### PARA MAXIMIZAR TUS RESULTADOS

Anticipa la exhibición del Catálogo para que hagas tu principal pedido durante la primera semana de vigencia del Catálogo

## ¿CÓMO TRABAJAR CON TRES CATÁLOGOS DISPONIBLES?



## CLAVES

1. Considéralo un ciclo continuo
2. Muestra a tus clientes sólo un Catálogo a la vez
3. Muestra el Catálogo siguiente después de entregar los productos del Catálogo actual.
4. Guarda el Catálogo subsiguiente hasta que el Catálogo actual esté cerrado.
5. Presta atención a las fechas de vigencia de cada Catálogo, para pasar tu pedido dentro de las fechas de vigencia.

# HAZLO FÁCIL CON ORIFLAME

## REALIZA TU PEDIDO A ORIFLAME

Reúne todos los pedidos de tus clientes en la Hoja de Pedidos. Luego, tienes varias alternativas para realizar y recibir tus productos.

- **Personalmente:** visita tu Centro de Negocios donde podrás hacer tu pedido y recibir los productos inmediatamente, o dentro de los días próximos.
- **A través de online:** Utiliza esta vía para hacer tu pedido y lo recibirás prontamente en tu hogar o en el punto de entrega autorizado que tú escojas (Centro de Servicio, Enlaces y Domicilio).

## RECIBE Y ENTREGA LOS PRODUCTOS A TUS CLIENTES

- Recuerda leer detenidamente la política de pedidos que está en este documento.
- Siempre asegúrate de entregar prontamente los pedidos a tus clientes.
- Entrega los pedidos solamente si te hacen el pago completo. Si un cliente no te puede pagar, trata de vender los productos a otra persona.
- Cuando entregues los productos de Catálogo actual, muestra el Catálogo siguiente y sigue tomando pedidos.

## PAGA EL PEDIDO Y EL CRÉDITO A ORIFLAME

- En caso de calificar para su obtención, podrás tener dos facturas abiertas a crédito (Ver políticas de Crédito - Manual Operativo)  
Puedes hacer una segunda compra cargada a tu crédito, aún teniendo pendiente de pago la primera factura (siempre que ésta no esté vencida) por el cupo de crédito que te quede disponible.
- No existe límite de compra al realizar un pedido si pagas al contado.
- Realiza tus pagos en dinero en efectivo o cheque directamente a en el Centro de Negocios jamás los envíes por correo.
- También puedes realizar el pago a través de los puntos autorizados o depósitos bancarios usando la colilla de depósito bancario preimpresa adjunta a la factura.
- Recuerda que también puedes hacer el pago de tu pedido o deuda, cómodamente, a través de online.

## GARANTÍA DE EXCELENCIA



Tal es la confianza en la calidad de nuestras soluciones de belleza, que te ofrecemos **100% de satisfacción garantizada**.

Si no estás completamente satisfecho con un producto, devuélvelo dentro de un plazo de 21 días, después de facturado, y te devolveremos tu dinero.

# FÓRMULA DEL ÉXITO PARA SOCIOS ORIFLAME

- ✓ Habla de forma entusiasta con 3 personas al día acerca de los productos y de la Oportunidad Oriflame.
- ✓ Muestra cada nuevo Catálogo con entusiasmo y toma pedidos de 20 clientes regulares.
- ✓ Siempre pide que te refieran a más personas.

Lleva a cabo las siguientes actividades con cada Catálogo:

## **Muestra el nuevo Catálogo y toma pedidos:**

- Muéstralo a todas las personas de tu Lista de Contactos.
- Ten al menos 20 clientes regulares para obtener buenas ganancias.
- Alcanza los beneficios del programa de bienvenida.

## **Invita a otras personas a unirse:**

- Invita y acompaña a otras personas a una Reunión de Oportunidad Oriflame (ROO)
- Reúnete con tus nuevos Socios cada semana.
- Disfruta los beneficios que se reciben al avanzar en el Plan de Éxito.

## **Asiste a reuniones, capacitaciones y eventos:**

- Asiste a cada reunión de Conferencia de Ventas.
- Desarrolla tus habilidades a través de capacitaciones y seminarios.
- Disfruta conociendo a nuevas personas y haciendo nuevos amigos.

GANA DINERO HOY  
Y CUMPLE TUS SUEÑOS MAÑANA™



# EL PLAN DEL ÉXITO

## CUMPLE TUS SUEÑOS MAÑANA

A medida que tus amigos también invitan a otros y los entrenan, avanzarás en el **Plan del Éxito** y **¡todos disfrutarán de mayores beneficios!**

Al desarrollar el Plan del Éxito Oriflame, irás descubriendo un mundo de posibilidades, verás cómo logras tus objetivos y cómo tus sueños se van cumpliendo uno a uno.

Compartir con otros el Plan del Éxito es la clave que te llevará a aumentar tus ganancias mensuales y a la obtención de increíbles beneficios.

Las condiciones deben ser mantenidas en 8 de 17 periodos de Catálogo, excepto para el título de Destacado.



Tú puedes ganar más de **US\$ 2.000.000** EN BONOS EN EFECTIVO

**GANA DINERO HOY Y CUMPLE TUS SUEÑOS MAÑANA™**

**PRESIDENTE DIAMANTE**  
24 grupo directo al 21% de los cuales 24 califican con el Título Diamante en cualquier nivel en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 1.000.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 1.000.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo  
- Calificación para el Consejo Global de Liderazgo  
- Pasaje clase Business a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo

**PRESIDENTE ZAFIRO**  
24 grupo directo al 21% de los cuales 18 califican con el Título Diamante en cualquier nivel en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 975.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 400.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo  
- Calificación para el Consejo Global de Liderazgo  
- Carrera a autoridad del programa Oriflame  
- Pasaje clase Business a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo

**PRESIDENTE ORO**  
24 grupo directo al 21% de los cuales 18 califican con el Título Diamante en cualquier nivel en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 800.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 300.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo  
- Calificación para el Consejo Global de Liderazgo  
- Carrera a autoridad del programa Oriflame  
- Pasaje clase Business a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo

**PRESIDENTE**  
24 grupo directo al 21% en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 640.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 200.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo  
- Calificación para el Consejo Global de Liderazgo  
- Carrera a autoridad del programa Oriflame  
- Pasaje clase Business a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo

**EJECUTIVO DIAMANTE**  
24 grupo directo al 21% en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 415.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 100.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo

**EJECUTIVO ZAFIRO**  
24 grupo directo al 21% en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 220.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 30.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo

**EJECUTIVO ORO**  
24 grupo directo al 21% en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 255.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 30.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo

**EJECUTIVO**  
24 grupo directo al 21% en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 188.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 24.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a las Conferencias Globales Diamante y Ejecutivo

**DOBLE DIAMANTE**  
10 grupo directo al 21% en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 10.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 10.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a la Conferencia Global Diamante

**DIAMANTE SENIOR**  
8 grupo directo al 21% en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 105.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 8.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a la Conferencia Oro Internacional

**DIAMANTE**  
6 grupo directo al 21% en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 82.500  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 4.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a la Conferencia Oro Internacional

**ZAFIRO**  
4 grupo directo al 21% en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 42.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 4.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a la Conferencia Oro Internacional

**ORO SENIOR**  
3 grupo directo al 21% y al menos 3.000VEP en su Red Personal en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 30.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 3.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a la Conferencia Oro Internacional

**ORO**  
3 grupo directo al 21% y al menos 3.000VEP en su Red Personal en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 21.000  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 2.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala  
- Calificación a la Conferencia Oro Internacional

**DISTINGUIDO**  
Cumplir con los criterios de Socio Distinguido en 8 de 17 periodos de Catálogo.  
Ingreso promedio anual US\$ 12.800  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 1.000  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala

**DESTACADO**  
Ser nominado ganador según las condiciones para alcanzar el 21% de Incentivo Monetario en un periodo de Catálogo de condiciones especiales.  
Acumular 1.000 Valor en Retiro (VEP) en su Red Personal.  
Incentivo para alcanzar el 21% y 3.000VEP en su Red Personal.  
Ingreso promedio anual US\$ 8.700  
Beneficios:  
- Bono en efectivo de US\$ 8.700  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para día a la Casa de Gala

**LÍDER**  
Cada nivel de Incentivo Monetario está entre 12% - 18% en el Plan del Éxito.  
Beneficios adicionales:  
- Pin y Diploma de reconocimiento  
- Incentivo para asistir a los módulos especiales de la Academia Oriflame

**SOCIO**  
Se define a cualquier persona que habilita su negocio y/o realiza su nivel de Incentivo Monetario está entre 0% - 10% en el Plan del Éxito.  
Beneficios:  
- Unidad Inmediata  
- Programa de Beneficia

# ACADEMIA ORIFLAME

## TE ENTRENAMOS PARA EL ÉXITO



Como Líder, la clave de tu éxito radica en invitar a nuevos Socios a disfrutar de los beneficios del Plan del Éxito, luego entrenarlos y capacitarlos para que así ellos también sean triunfadores. La Academia Oriflame contiene varios cursos de capacitación que están para brindarte todo el apoyo a ti y a tu grupo. Mostrándoles el camino, enseñándoles las metodologías y cómo transmitirlos.

### ENTRENAMIENTO ESTRATÉGICO DE NEGOCIO

#### 1. La Reunión de Oportunidad Oriflame (ROO) - Esto es Oriflame

- Introducción para potenciales Socios
- Visión general de:
  - La compañía
  - Los productos
  - La oportunidad de negocio
  - Cómo comenzar como Socio

#### 2. Capacitación Curso Uno - “Los Productos Oriflame y Cómo Venderlos”

- Dirigido a todos los Socios nuevos
- Capacitación en:
  - Los productos Oriflame
    - Cómo usar la Guía del Cuidado de la Piel y la Carta de Color
    - Cómo recomendar los productos y manejar objeciones
    - Métodos simples y entretenidos para vender productos

#### 3. Capacitación Curso Dos - “Invitando a Otros y Avanzando en el Plan del Éxito”

- Dirigido a todos los Socios nuevos que ya realizaron el Curso Uno
- Capacitación en:
  - Premios y ganancias en el Plan del Éxito
  - Cómo invitar a otras personas a las Reuniones de Oportunidad Oriflame
  - Métodos simples y entretenidos para reclutar
  - El rol del Sponsor y cómo apoyar a los nuevos Socios

#### 4. Academia de Liderazgo Oriflame - Módulo 1

- Dirigido a todos los Socios que han alcanzado el nivel de Líder en el Plan del Éxito (12% y superior)
- Capacitación en:
  - El rol de un Líder Oriflame
  - Fijar metas usando el Reporte Desempeño Grupo Personal y el Reporte de Actividad
  - Planificación de actividades
  - Cómo efectuar Reuniones de Oportunidad Oriflame (ROO Nivel 2)
  - Cómo avanzar hasta el nivel de Distinguido

#### 5. Academia de Liderazgo Oriflame - Módulo 2

- Dirigido a todos los Líderes que han alcanzado el nivel de Distinguido en el Plan del Éxito
- Capacitación en:
  - El Modelo de Entrenamiento Oriflame
  - Cómo trabajar con tu Grupo personal
  - El rol de Area Sales Manager (ASM)
  - Cómo efectuar Cursos Uno y Dos, lanzamientos de Catálogos y Roo Nivel 3
  - Cómo alcanzar niveles más altos
- Habilidades comunicacionales y manejo del tiempo.



## 6. Academia de Liderazgo Oriflame – Liderazgo Avanzado

- Dirigido a los Distinguidos y superior
- Capacitación en: -Habilidades Comunicacionales:
  - Contenido de una presentación y cómo realizar una presentación
  - Sistema del Manejo del Tiempo: Oriflame Vuelve tus sueños realidad™



## ENTRENAMIENTO AVANZADO EN BELLEZA

Entrenamiento para aquellas personas que tienen especial interés en aprender más de los productos Oriflame, los Módulos 1, 2, 3 y 4 ofrecen conocimientos en profundidad.

### Módulo 1. Especialización en Tratamiento Facial

- Para todos los Socios
- Capacitación en: - La piel y los tipos de piel
  - Las necesidades del cuidado de la piel
  - El cuidado de la piel masculina
  - Técnicas útiles de aplicación
  - Nuestro portafolio de tratamiento facial



ENTRENAMIENTO  
AVANZADO EN BELLEZA 1  
**ESPECIALIZACIÓN  
EN TRATAMIENTO  
FACIAL**



### Módulo 2. Especialización en Maquillaje y Color

- Para todos los Socios
- Capacitación en: - Cómo realzar la belleza natural
  - Pasos para completar el maquillaje
  - Técnicas de aplicación para los diferentes productos
  - Cómo recomendar nuestros productos
  - Nuestra oferta de maquillaje



ENTRENAMIENTO  
AVANZADO EN BELLEZA 2  
**ESPECIALIZACIÓN  
EN MAQUILLAJE Y  
COLOR**



### Módulo 3. Especialización en Tratamiento Corporal y Cuidado Personal

- Para todos los Socios
- Capacitación en:
  - La rutina para el cuidado del cabello
  - Cuidado de acuerdo al tipo y condiciones del cabello
  - Tratamientos para necesidades específicas del cuerpo
  - Nuestro portafolio para el cuidado del cuerpo y del cabello



ENTRENAMIENTO  
AVANZADO EN BELLEZA 3  
**ESPECIALIZACIÓN EN  
TRATAMIENTO  
CORPORAL Y  
CUIDADO PERSONAL**



### Módulo 4. Especialización en Notas Olfativas y Fragancias

- Para todos los Socios
- Capacitación en:
  - Tipos de fragancias
  - Composición de las fragancias
  - Guías sobre cómo usar y preservar las fragancias
  - Consejos útiles de venta
  - Nuestro portafolio de fragancias

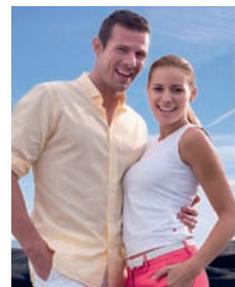


ENTRENAMIENTO  
AVANZADO EN BELLEZA 4  
**ESPECIALIZACIÓN EN  
NOTAS OLFATIVAS Y  
FRAGANCIAS**



## WELLNESS ACADEMY

- Para todos los Socios
- Capacitación en:
  - Belleza desde el interior, el cuerpo y la piel
  - Los productos Wellness, sus ingredientes, características y beneficios
  - Cómo vender Wellness
  - Cómo reclutar con Wellness



**Wellness  
Academy**  
Belleza desde el Interior  
Te sentirás bien, Te verás mejor



# COMIENZA HOY

## ¡CREA TU LISTA DE CONTACTOS!

### LISTA DE CONTACTOS

- Llena esta lista con tu Sponsor, en el mismo momento en que ingresas a Oriflame, durante el “Inicio Perfecto”.
- Obtén por lo menos 30 nombres de amigos o relacionados.
- Elige 5 a quienes les puedas mostrar el **Catálogo**, y 5 a quienes desees invitar a una **Reunión de Oportunidad**.
- Siempre pide referidos: “¿A quién conoces que le encantaría ver el nuevo **Catálogo de Oriflame** y su **Oportunidad de Negocio?**”

	NOMBRE	TELÉFONO Y DIRECCIÓN	E-MAIL	INTERESADO EN: (mostrar Catálogo o invitar a reunión)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				

# TARJETAS DE PRESENTACIÓN

## YA ERES PARTE DE ORIFLAME

Como Socio Oriflame, tienes la opción de imprimir tus propias tarjetas de presentación para propósitos de contactos, a tu propio costo. Existen tres títulos autorizados (véase en el Plan del Éxito Oriflame, normas de conducta)

- **Distribuidor Independiente**

\* Puede ser usado una vez que has alcanzado el título, consulta en tu oficina local.

**Oriflame te proveerá de los archivos de diseño original.**

Está prohibido usar cualquier otro diseño que no sea el que se muestra a continuación:



### PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS

Como Socio Oriflame, puedes poner publicidad en diarios o tiendas, a tu costo. En este caso, solamente puedes publicar las marcas registradas de Oriflame (por ejemplo, el nombre Oriflame, logotipos y marcas), solamente con la aprobación previa de tu oficina local de Oriflame.

\* Consulta la Política en nuestra página web: [www.oriflame.cl](http://www.oriflame.cl)

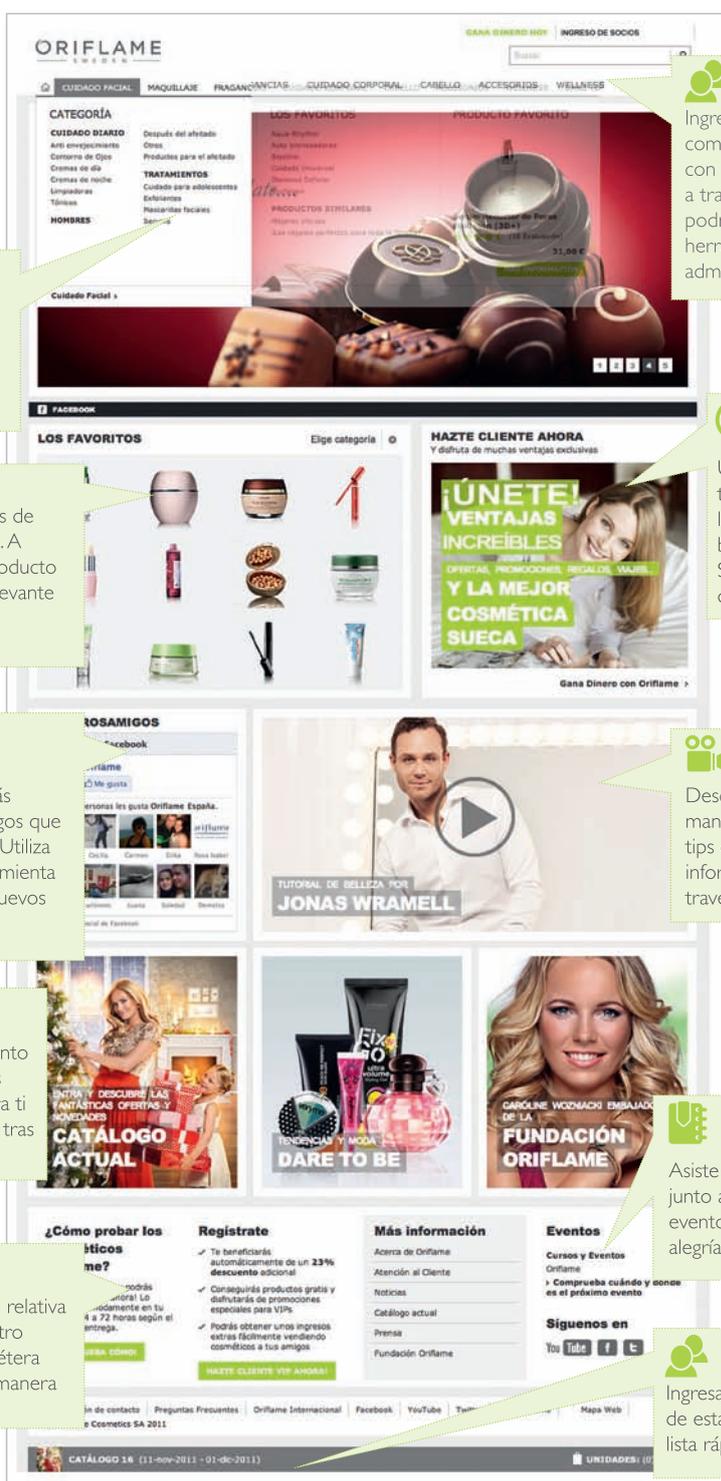
# ORIFLAME ONLINE

## TECNOLOGÍA QUE TE ACERCA AL ÉXITO

Estar conectados es hoy una necesidad para cualquier negocio que busque expandirse y prosperar. Por eso Oriflame pone a tu disposición una poderosa plataforma tecnológica de apoyo a tu negocio, además de aplicaciones móviles para iPad y iPhone. Te invitamos a que conozcas todas las ventajas de nuestra página web, y de las mejores herramientas online para administrar tu negocio. ¡Úsalas para conseguir el éxito!

[www.oriflame.cl](http://www.oriflame.cl)

COMPRA, PAGA, INFÓRMATE, CONTACTA...



 Ingresa a tu página personal como Socio Oriflame, con tu clave y contraseña, a través de este link. Allí podrás tener acceso a las herramientas online para administrar tu negocio.

 Encuentra fácilmente lo que buscas en nuestro sitio con nuestro completo y amigable menú.

Conoce los productos favoritos de todos o búscalos por categoría. A través de nuestras fichas de producto accede a tips e información relevante acerca de los productos.

 Únete a Oriflame conociendo todas las ventajas que ofrece la compañía europea de belleza número 1 del mundo. Si ya eres Socio, invita a otros a descubrirlas a través de este link.

 Sé parte de la cada vez más grande comunidad de amigos que dicen: ¡Me gusta Oriflame! Utiliza Facebook como una herramienta de difusión para atraer a nuevos clientes a tu negocio.

 Descubre y aprende de manera entretenida nuevos tips de belleza, noticias o información de productos a través de nuestros videos.

 Mantente siempre al tanto de todas las novedades que tiene Oriflame para ti y tus clientes, Catálogo tras Catálogo.

 Asiste y prepárate oportunamente junto a tu Grupo para asistir a los eventos Oriflame. ¡Vivan juntos la alegría de pasarla bien!

 Maneja la información relativa a la compañía, el registro de nuevos Socios, etcétera accediendo a ella de manera fácil y directa.

 Ingresa directamente a través de esta barra al Catálogo y a la lista rápida de compras.

# HERRAMIENTAS ONLINE: ADMINISTRA TU GRUPO FÁCILMENTE

Ninguna otra compañía de venta directa pone a disposición de sus Socios tantas y tan efectivas herramientas online como Oriflame. Accede a ellas fácilmente a través de nuestra página web.



## REPORTE DE DESEMPEÑO GRUPO PERSONAL (DRP)

Herramienta de planificación que te permite analizar el periodo anterior y proyectar objetivos. Mientras creces, es importante que aprendas a priorizar y manejar tu tiempo efectivamente. Aquí los reportes juegan un rol importante.

## REPORTE DE ACTIVIDAD

Herramienta para tomar acciones sobre el movimiento de tu Grupo Personal y el estatus de cada uno de los Socios. Así por ejemplo puedes saber si un Socio está muy cerca de alcanzar su meta y ayudarlo a que lo consiga. A veces, solo avisarle puede ser suficiente. También puedes felicitar y reconocer.

## ALERTAS Y NOTIFICACIONES

Te indica qué acciones tomar con tu Grupo Personal. Te dará una mejor visión del estado de tu negocio mostrándote importantes indicadores de desempeño para una administración más fácil. Puedes enviar un e-mail o una alerta para estar en contacto, invitar, entre otros.

Además, el **Registro Online** te permite incorporar a nuevas personas directamente a tu Grupo Personal a través de internet ¡de manera fácil y segura!

## ¡CONSEJOS ÚTILES!

- ✓ Contactar a tus Socios por e-mail y controlar tu negocio por internet es una herramienta fantástica para tu negocio, pero no debe reemplazar una visita personal o una llamada telefónica.
- ✓ Alertas y Notificaciones es una gran herramienta de comunicación. Úsala todos los días y enséñale a tu equipo a usarla.
- ✓ Ingresa al sitio online de Oriflame, usa los videos, guías y tips para aprender a usar todos los recursos. ¡Aprovecha las herramientas disponibles para ti!

# EL INICIO PERFECTO

## LOS 25 MINUTOS MÁS IMPORTANTES

Luego de inscribirse, el Socio nuevo está en la cima de su entusiasmo. Por ello es muy importante que experimente el éxito inmediato, mostrando el Catálogo y tomando pedidos. Es aquí necesario ayudarlo con “El Inicio Perfecto”, los 25 minutos más importantes en la carrera de un Socio.

Cuando eres nuevo, tu Líder estará contigo para ayudarte a conducir “El Inicio Perfecto”



### ASEGÚRATE DE TENER LOS MATERIALES PARA CADA INVITADO:

- 1 Convenio de incorporación
- 1 Catálogo (el actual)
- 1 Lista de Contactos
- 1 Guía del Cuidado de la Piel y testers
- 1 Lista de Precios (descárgala de internet)
- 1 Hoja de Pedido (descárgala de internet)
- 1 Talonario de Pedido 96472

### QUÉ HACER:

1. Llenen juntos el Formulario de Inscripción
2. Usa la Lista de Verificación del Sponsor como apoyo para conducir “El Inicio Perfecto”
3. Muéstrale al nuevo recluta cómo usar los servicios disponibles en el sitio web de Oriflame



### LISTA DE VERIFICACIÓN

1. **Convierte a tu invitado en Socio.** Haz que llene y firme el Formulario de Inscripción: enséñale a hacerlo, no lo llenen tú.
2. **Usa la Guía del Cuidado de la Piel con el Catálogo** y haz tu pedido personal: ayuda a tu nuevo Socio a hacer el pedido inmediatamente. No fomentes gastos excesivos.
3. **Construye la Lista de Contactos de por lo menos 30 personas.** Selecciona para mostrar Catálogos inmediatamente y dale algunas ideas de qué decir.
4. **Selecciona otras 5 personas y enséñeles cómo invitar:** Seleccionar y marcar 5 personas diferentes que podrían estar interesadas en ganar dinero. Invítalas a la próxima ROO de un Líder
5. **Acuerden la primera visita de seguimiento:** cuándo será la siguiente ROO, cuándo su seguimiento individual (2 a 3 días después de la incorporación). Anota el día y el lugar en la lista de contactos, anota los números telefónicos.



# VISITAS DE SEGUIMIENTO

## DESPUÉS DEL INICIO PERFECTO

El seguimiento de un nuevo Socio es fundamental para que sienta el apoyo de la compañía, de su Líder y Sponsor. De este modo te aseguras de que gane confianza y permanezca en Oriflame el tiempo suficiente para descubrir todas sus ventajas.

### VISITA 1



### VISITA 2



### CONTACTO AL CIERRE DEL CATÁLOGO

#### VISITA 1

Este contacto debe ser cara a cara, 2 o 3 días después del “Inicio Perfecto”.  
¡Sólo te tomará 25 minutos!

#### ¿QUÉ HACER?

1. Pregunta: ¿A cuántos “Mostró” e “Invitó”?
2. Expande la Lista de Contactos
3. Revisen información operativa importante: cómo funciona el crédito, cómo hacer y recibir los pedidos y el contenido del Kit de Incorporación
4. Acuerden a qué reunión asistirán próximamente y fijen una meta para ese plazo
5. Invítalo a capacitarse en el Entrenamiento Oriflame

#### VISITA 2

Realiza la reunión cara a cara después de que haya recibido el primer pedido, o en la próxima reunión a la que asistan. ¡Sólo te tomará 25 minutos!

1. Pregunta: ¿A cuántos “Mostró” e “Invitó”?
2. Expande la Lista de Contactos
3. Explica la factura y enseña a entregar los productos
4. Acuerden a qué reunión asistirán próximamente y fijen una meta para ese plazo.
5. Invítalo a capacitarse en el Entrenamiento Oriflame

#### CONTACTO AL CIERRE DEL CATÁLOGO

3-5 días antes del término del período del Catálogo: 10 minutos por teléfono

#### ¿Por qué?

Un primer Catálogo exitoso = ¡un Socio nuevo contento! Motívalo a alcanzar nuevas metas: en el Plan del Éxito y en el próximo nivel del Programa de Bienvenida

#### ¿Qué decir?

Pregunta: ¿A cuántos “Mostró” e “Invitó”? Acuerden a qué reunión asistirán próximamente y fijen una meta para ese plazo

# CÓMO RESPONDER

## A OBJECIONES UTILIZANDO LA TÉCNICA “SENTIR Y DARSE CUENTA”

Cuando invitas a alguien a una Reunión de Oportunidad Oriflame o en la misma reunión, sucede que muchas personas tienen objeciones para unirse. Es común que al mostrar beneficios se presenten temores, inquietudes o dudas que puedan dificultar el compromiso.

Este método es fácil de aprender y usar para contestar objeciones. Veamos cómo funciona ante las objeciones más comunes:



### NO ESTOY SEGURO DE QUERER IR A UNA REUNIÓN DE OPORTUNIDAD

*“Algunas personas se sienten así, pero después de asistir se dieron cuenta de que Oriflame es una oportunidad para todos, puedes hacer mucho o poco, como tú quieras. No tienes nada que perder, y sí mucho que ganar”.*

### NO TENGO EXPERIENCIA EN VENTAS

*“Yo sentí lo mismo cuando comencé, pero me di cuenta de que realmente no necesitaba experiencia, porque es muy entretenido y fácil de hacer, y yo siempre estaré ahí para apoyarte”.*

### NO TENGO TIEMPO

*“Te comprendo porque yo sentí lo mismo al principio, pero me di cuenta de que podía hacerlo en las horas que mejor me convenían, cualquier horario que tú tengas disponible te puede permitir hacerlo”.*



### ¿QUÉ PASA SI NADIE QUIERE COMPRAR?

*“Se cómo te sientes, yo sentí lo mismo, pero me di cuenta de que simplemente mostrando el Catálogo y resaltando las ofertas principales, las personas se entusiasman en comprar”.*

La técnica “sentir y darse cuenta” puede ser usada para manejar la mayoría de las objeciones.

# MÁS CONSEJOS

## PARA RECLUTAR EXITOSAMENTE



### 1. ¡CUÉNTALE A LA GENTE ACERCA DE ORIFLAME!

- Habla de forma entusiasta con al menos 3 personas al día
- Siempre pide referidos, pregunta si conoce a alguien que quiera aumentar sus ingresos
- Mantén tu Lista de Contactos actualizada

### 2. ¡INCORPORA SOCIOS VÍA ONLINE!

Recuerda que también puedes hacer crecer tu Grupo desde cualquier computador conectado a internet en tres sencillos pasos:

1. Ingresas con tu clave al área de Socios.
2. Llena el formulario e incorpora al nuevo Socio a tu Grupo.
3. Tu nuevo incorporado recibirá en su correo su número de Socio y clave.

### Y LISTO, ¡YA HAZ HECHO CRECER TU GRUPO!\*

\* Recuerda hacer siempre el Inicio Perfecto para que el nuevo Socio sienta tu apoyo, permanezca activo y pueda él también hacer realidad sus sueños con Oriflame.

\* Si tu crédito fue aprobado, recibirás un email con la notificación por parte del área de Crédito y Cobranza.

\* Si eres Sponsor, recibirás un email la relación de los Socios que obtuvieron el beneficio del crédito.

### COMO RESULTADO LOGRARÁS:

- ✓ Tener fácilmente 20 clientes regulares por Catálogo
- ✓ Encontrar fácilmente a 5 personas por semana que aceptarán tu invitación a una Reunión de Oportunidad Oriflame.
- ✓ ¡Lograr al menos 1 o 2 reclutados por semana!





# MANUAL OPERATIVO

ORIFLAME

# I. CÓMO INCORPORARTE A LA OPORTUNIDAD ORIFLAME

## 1. FORMAS DE INCORPORARTE

### A. Llenar el formulario incorporación - DAF

El formulario debe ser llenado en su totalidad, y con letra de imprenta. Pide ayuda a tu sponsor o líder:

La dirección debe estar completa y clara, código de sponsor y tu firma correspondiente. El formulario debe ser enviado en original. No olvides anexar tu fotocopia de la Cédula de Ciudadanía ampliada al 150%.

### B Por Online

Todos los Socios Oriflame podrán incorporar a nuevas personas directamente a su Grupo personal ingresando a [www.oriflame.cl](http://www.oriflame.cl)

#### Condiciones para incorporar Online:

- Debes estar activo
- Tú como tu nuevo Socio deberan tener correo electrónico
- No debes tener deudas vencidas
- Puedes tener u sponsor y poner su código, si no lo tienes Oriflame te asignará uno automáticamente. También puedes llamar al 600 832 0606 para tus consultas o dudas.

## II. CÓMO HACER TU PEDIDO

### @ Internet

En [www.oriflame.cl](http://www.oriflame.cl) puedes hacer tu pedido a través del catálogo online o ingresando a “ Haz tu pedido” con tu número de socio y tu clave. En caso que no tengas clave la puedes solicitar en Servicio al Cliente 600 832 0606

### Línea 800

Llamando gratis al 800 207 204, y dictando tu pedido al operador.

### Centros de Negocios

Llenando la hoja de pedidos y entregándola en cualquiera de nuestros Centros de Negocios:

**Las Condes:** Apoquindo 4445 1er piso Centro de Negocios - Las Condes

**Viña del Mar:** Quinta 258 Esquina Viana - Viña del Mar

**Concepción:** Serrano 283 esq. San Martín - Concepción

**Temuco:** Vicuña Mackena 270 (Frente a plaza Teodoro Smith).

### Horarios de Atención

#### Centros de Negocios

Centros de Negocios Las Condes, Viña del Mar, Concepción, lunes a viernes de 10.00 a 20.00 hrs. y sábados de 10.00 a 13.00 hrs. El último día del ciclo el horario se extiende hasta las 22.00 hrs.

#### Línea 800

Lunes a viernes de 9.00 a 20.00 hrs, sábado de 10.00 a 13.00 hrs. También el último día del ciclo el horario se extiende hasta las 23.00 hrs.

#### Servicio al Cliente

Lunes a viernes de 9.00 a 20.00 hrs, sábado de 10.00 a 13.00 hrs. También el último día del ciclo el horario se extiende hasta las 23.00 hrs.

## III. POLÍTICAS DE CRÉDITO

### A.-Requisitos

La condición general para optar a un Cupo de Crédito bajo el Sistema de “Dos Facturas al Crédito” es no tener antecedentes comerciales.

### B.-Documentos y antecedentes a presentar

- 1.- Fotocopia de tu Cédula de Identidad vigente
- 2.- Una cuenta pagada con fecha de vencimiento (de agua, luz, teléfono o similar), que corresponde a tu domicilio, o cuenta pagada de una Casa Comercial (reconocida por Oriflame), con tu nombre y dirección.
- 3.- Indicar en el Convenio de Incorporación al menos dos números de teléfono: uno donde ubiquemos al socio y el otro para recados. Los teléfonos para recados deben ser distintos al del Sponsor o Líder de la Red.

El Departamento de Crédito intentará ubicar al solicitante dos veces en los números telefónicos que ha proporcionado. De no ser posible contactarse con él, no se aprobará el Crédito.

**C.-**Al momento de calificar para crédito, conforme a los requisitos descritos en el punto anterior; tendrás habilitado un Cupo inicial de \$ 110.000.-, monto que Oriflame podrá aumentar o disminuir en cualquier momento a su sólo arbitrio.

-Aumento del Cupo del Crédito

El aumento del Cupo de Crédito de \$ 110.000.- a \$ 190.000.- podrá efectuarse cuando hayas hecho uso de al menos el 75% del cupo vigente, y siempre que hubieres pagado tu deuda dentro del plazo del vencimiento. Este monto se hará efectivo a partir del período siguiente, luego de haber cumplido con las condiciones ya señaladas.

En caso de morosidad y si Oriflame así lo determina, el límite máximo de crédito puede disminuir.

### Condiciones de Operación

Puedes hacer dos pedidos al crédito siempre que la primera factura no esté vencida y tengas cupo de crédito disponible. El plazo máximo para el pago de tu factura es de 21 días corridos, contados desde la fecha de facturación de la compra. Si la fecha de pago cae un día Sábado, Domingo o Festivo, el pago se deberá efectuar el día hábil anterior. Cualquier duda que se tenga referente a un crédito, podrá ser resuelta consultando directamente a los Supervisores de los Centros de Negocios o al Servicio al Cliente fono 600 832 0606

### D.-Deudas Vencidas

Al no cancelar una factura en forma oportuna, se cargarán gastos de cobranza, de acuerdo a lo estipulado en la Ley 19.659, en su escala progresiva.

A continuación te presentamos la tabla de cargos de cobranza, según sean los montos de la deuda.

Monto	Gastos de cobranzas
0 a 10 UF	9% de Capital Adeudado + Intereses
10 a 50 UF	6% por la parte de la deuda que exceda de 10 y hasta 50 UF + Intereses
50 y más UF	3% por la parte de la deuda que exceda de 50 UF + Intereses

Adicionalmente se enviarán los antecedentes a una empresa de cobranza externa y a una empresa de informes comerciales.

- Recuerda que tu crédito será automáticamente cerrado si cancelas con un atraso superior a 40 días o si cancelas con retraso reiteradamente.
- Si tienes deudas vencidas o tu Red personal presenta elevadas tasas de morosidad, no podrán participar en los eventos, viajes, convenciones, seminarios, Premios, Programas Especiales e inclusive pagos de Incentivos que la empresa otorga, aún cuando hubieren cumplido con las condiciones de calificación, a menos que con anterioridad a la fecha de la realización de alguno de los anteriores eventos, tú y/o tu Red pague la totalidad o parte de la deuda de tu Red Personal, de tal forma que alcance los rangos de deuda morosa aceptado por la compañía.
- Mientras presentes deudas vencidas no podrás continuar incorporando nueva/os socia/os en forma directa.
- La morosidad de la deuda en tu Red Personal puede ocasionar el rechazo de la aprobación del crédito a los Socios nuevos que ingresen bajo tu tutela, situación que se analizará caso a caso.
- Oriflame se reserva el derecho a modificar la política de crédito.

## IV CÓMO PAGAR

### A. Compra y paga online

Puedes cancelar el total de tu carro de compras o tus facturas al crédito, con el botón de pago de “Servipag” que está instalado en nuestro sitio web [www.oriflame.cl](http://www.oriflame.cl). Esta opción te permite pagar con cargo a tu cuenta corriente/vista/rut y tarjetas de crédito de casas comerciales.

### B. Contado

Puedes pagar tus pedidos en efectivo o con cheques en cualquiera de nuestros Centros de Negocios. Además, puedes hacer un prepagado en cualquiera de los centros de pago y comprar a través de Internet o línea 800

### C. Crédito

Agencia Sencillito

Puedes cancelar tus pedidos, en efectivo o con cheque, en cualquier agencia de Sencillito. Sólo debes indicar al operador que vienes por el Convenio Oriflame, indicar tu Rut y podrás hacer un abono o pagar el total de la deuda. En el portal [www.sencillito.com](http://www.sencillito.com) puedes pagar el total de tu deuda con tarjeta de crédito ABC-DIN

### D. Depósito Bancario

También puedes cancelar tus pedidos en nuestra cuenta corriente

#### **BANCOESTADO**

Cuenta Corriente n° **5530849** en este caso es esencial que nos envíes el comprobante bancario del depósito y tu número de socio claramente especificado para su registro, al mail: [depositos@oriflame.cl](mailto:depositos@oriflame.cl)

Utilizando esta modalidad, el depósito será ingresado dentro de las 48 horas hábiles.

#### **Caja Vecina del Banco estado**

Puedes cancelar el total de tu deuda en efectivo o tarjeta de débito del Banco Estado, en cualquier Caja Vecina. Sólo debes indicar el RUT.

#### **BANCO BCI**

Cuenta Corriente n° **11710161**

## IV ENTREGA DE PEDIDOS

### A. Despacho de pedidos

La confidencialidad es tu responsabilidad de socio, lo que te obliga a responder por todos los pedidos que se efectúen bajo tu número de socio. Oriflame por su parte se obliga a hacer entrega de las mercaderías que obedezcan a los pedidos que resuelva aceptar; sólo y exclusivamente en: domicilio que hayas registrado en Oriflame conforma al Convenio de Incorporación, en los Centros de Negocios, Enlaces o en otros puntos de distribución que hayan sido formalmente informados por Oriflame.

### B. Entrega Inmediata

Oriflame te hace entrega de tus pedidos al instante en el Centro de Negocio al cual derivaste tu pedido.

Es tu obligación revisar el pedido en el lugar de la entrega, si no lo haces no se aceptarán reclamos posteriores de productos faltantes o cambiados.

# IV ENTREGA DE PEDIDOS / CALENDARIO ENLACES 2013

## C. Enlaces

N° Enlace	Socia	Nº Socia	Ciudad	Día de Corte (recepción orden 13.00 hrs.)	Días de Transito	Día de Entrega a Enlace	Teléfono	Dirección	Horario de Atención	Courier
229	Helga Gutierrez	229588	ARICA		2	Miércoles	58-2251164	Avenida Chacabuco N° 314 Local 14 y 15, Centro Comercial Parque Colón	Lunes a Viernes 11:00 a 13:30 hrs. y 17:00 a 20:00 hrs.	BLUEXPRESS
234	Jacqueline Román	16137	CALAMA		2	Miércoles	55-345160	Vicuña Mackenna No. 2201 Local N° 03	Lunes a Viernes de 10:30 a 13:00 hrs. De 15:30 a 18:30 hrs.	BLUEXPRESS
221	Margarita Salazar	333875	LOS ANDES		1	Martes	34-423107	Tres Carreras N° 327	Martes y Viernes de 10:00 a 13:00 hrs. y 16:00 a 19:00 hrs. Miércoles y Jueves 10:00 a 13:00 hrs.	BLUEXPRESS
225	Sandra Gomez	226679	CONSTITUCION		2	Miércoles	7-709770	Freire N° 44	Martes a Viernes de 15:00 a 18:00 hrs.	CHILEXPRESS
232	Cristina Mondaca	2708	SAN FELIPE		1	Martes	34-910209	Cajales 1° Pasaje, Casa 25	Lunes y Jueves 10:00 a 18:00 hrs.	BLUEXPRESS
236	Berta Arriagada	343820	LOS ANGELES		1	Martes	7-6997495 6-6087146	Colo Colo N° 696 OF 205	Lunes a Viernes 10:00 a 13:00 hrs. y 15:00 a 19:00 hrs.	BLUEXPRESS
238	Ariette Klocker	12554	OSORNO		1	Martes	64-219223	Ramirez N° 1116 OF. 5	Lunes a Viernes 10:00 a 13:00 hrs. y 15:00 a 19:00 hrs.	BLUEXPRESS
239	María Alvarado	219549	ANCLUD		2	Miércoles	8-7986045	Arturo Prat 168	Lunes a Viernes de 09:30 a 13:30 hrs. y 15:00 a 18:30 hrs.	BLUEXPRESS
240	Lorena Cárdenas	343587	CASTRO	LUNES	3	Jueves	6-8394464	San Martín N° 473 Oficina 301 Piso 3 (Frente al Terminal Cruz del Sur)	Lunes a Viernes de 10:00 a 13:00 hrs. y 15:00 a 18:30 hrs.	CHILEXPRESS
242	Maríaela Godoy	60039	TEMUCO		1	Martes	9-6413701	Rodríguez N° 825, Oficina 505, Edificio Kunz	Lunes a Viernes de 10:00 a 13:00 hrs. y 16:00 a 19:00 hrs.	BLUEXPRESS
243	Ibaida Morales	267275	CUINCO		2	Miércoles	9-5439548	Arturo Alessandri Palma N° 258, Población South Dakota	Martes - Jueves - Viernes de 10:00 a 13:00 a 14:00 a 19:00 Hrs.	BLUEXPRESS
244	Elizabeth Rogel Estrella	291016	QUELLON		2	Miércoles	65-680247	El Puduí N° 477, Sector Centro	Lunes a Viernes de 10:00 a 13:00 hrs. y 15:00 a 19:00 hrs.	BLUEXPRESS
245	Balmaceda	575466	PEÑABLANCA		1	Martes	8/7305512	Vaidivia N° 0476, Población Victoria	Lunes a Viernes 10:00 a 18:00 hrs.	BLUEXPRESS
246	Cecilia Neira	71624	TALCAHUANO		1	Martes	9-5461165	Pasaje Cerro Verde N° 1374, Población Nueva Los Lobos	Martes y Jueves de 9:00 a 17 hrs.	BLUEXPRESS
248	Carola Vojar	291152	SAN BERNARDO		1	Martes	2859737 - 28581625	Pasaje Quetalmahue N° 967	Martes - Miércoles - Viernes 10:00 a 14:00 hrs.	CHILEXPRESS
249	Rosa Parada	164102	SAN CARLOS		1	Martes	42-415397	Pasaje Bombero Segundo Martínez N° 1114	Lunes a Viernes 09:00 a 11:00 hrs.	BLUEXPRESS
250	Carmen Cabeza	149400	CURICÓ		2	Miércoles	75/329332 6582864	9 Avenida Balmaceda N° 069, Villa Los Aromos	Lunes y Sábado de 10 a 13 hrs y de 15 a 18 hrs.	BLUEXPRESS
226	Ana Marín	5967	QUIQUE		2	Jueves	57-427164	Luis Cruz Martínez N° 1131	Lunes a Viernes de 10:30 a 13:00 hrs. Miércoles y Viernes de 9:00 a 13:00 hrs. y de 16:00 a 18:00 hrs.	BLUEXPRESS
218	Luz Teresa Espinoza	101276	PUERTO MONTT		1	Miércoles	65-263274	Avenida Diego Portales N° 1000 P.4 Local 406	Lunes a Viernes 10:00 a 19:00 hrs. Sábado 11:00 a 14:00 hrs.	BLUEXPRESS
220	Manuela Jeria	187318	SAN ANTONIO		1	Miércoles	35-234885	Ignacio Carrera Pinto N° 1390 Local Cema Frente Supermercado Tortus - Barrancas	Lunes a Jueves de 15:00 a 18:00 hrs. y Viernes 9:00 a 18:00 hrs.	BLUEXPRESS
224	Leyla Cornejo	15612	SANTIAGO CENTRO	MARTES	1	Miércoles	26337644	Padre Alonso de Ovalle N° 870	Lunes 11:00 a 15:00 hrs. - Miércoles a Viernes 11:00 a 19:00 hrs. - (Viernes Cierre de Catálogo 11:00 a 14:00 hrs.)	CHILEXPRESS
235	Roxana Moscoso	381099	LA FLORIDA		1	Miércoles	22836454	Avenida Vicuña Mackenna Poniente 7255, of.608, 6° Piso	Lunes - Miércoles - Viernes 10:30 a 19:00 hrs.	CHILEXPRESS
251	Ximena Hidalgo	104175	MAIPU		1	Jueves	9-4248988	Pasaje Palestina N° 16185, Villa San Juan	Lunes y Jueves 10:00 a 17:00 hrs.	CHILEXPRESS
252	Patricia Nuñez	236783	MAIPU		1	Miércoles	23163697 1334416	9 Pasaje Curuly N° 9388, Villa Los Heroes	Solo los días Viernes de 10:00 a 18:00 Hrs	CHILEXPRESS
229	Helga Gutierrez	229588	ARICA		2	Viernes	58-2251164	Avenida Chacabuco N° 314 Local 14 y 15, Centro Comercial Parque Colón	Lunes a Viernes 11:00 a 13:30 hrs. y 17:00 a 20:00 hrs.	BLUEXPRESS
221	Margarita Salazar	333875	LOS ANDES		1	Jueves	34-423107	Tres Carreras N° 327	Martes y Viernes de 10:00 a 13:00 hrs. y 16:00 a 19:00 hrs. Miércoles y Jueves 10:00 a 13:00 hrs.	BLUEXPRESS
225	Sandra Gomez	226679	CONSTITUCION		2	Viernes	7-709770	Freire N° 44	Martes a Viernes de 15:00 a 18:00 hrs.	BLUEXPRESS
238	Ariette Klocker	12554	OSORNO		1	Jueves	64-219223	Ramirez N° 1116 OF. 5	Lunes a Viernes 10:00 a 13:00 hrs. y 15:00 a 19:00 hrs.	BLUEXPRESS
239	María Alvarado	219549	ANCLUD		2	Viernes	8-7986045	Arturo Prat 168	Lunes a Viernes de 09:30 a 13:30 hrs. y 15:00 a 18.30 hrs.	BLUEXPRESS
240	Lorena Cárdenas	343588	CASTRO	MIERCOLES	3	Lunes	6-8394465	San Martín N° 473 Oficina 301 Piso 3 (Frente al Terminal Cruz del Sur)	Lunes a Viernes de 10:00 a 13:00 hrs. y 15:00 a 18:30 hrs.	CHILEXPRESS
242	Maríaela Godoy	60039	TEMUCO		1	Jueves	9-6413701	Rodríguez N° 825, Oficina 505, Edificio Kunz	Lunes a Viernes de 10:00 a 13:00 hrs. y 16:00 a 19:00 hrs.	BLUEXPRESS
244	Elizabeth Rogel Estrella	291016	QUELLON		2	Viernes	65-680247	El Puduí N° 477, Sector Centro	Lunes a Viernes de 10:00 a 13:00 hrs. y 15:00 a 19:00 hrs.	BLUEXPRESS
245	Balmaceda	575466	PEÑABLANCA		1	Jueves	8/7305512	Vaidivia N° 0476, Población Victoria	Lunes a Viernes 10:00 a 18:00 hrs.	BLUEXPRESS
246	Cecilia Neira	71624	TALCAHUANO		1	Jueves	9-5461165	Pasaje Cerro Verde N° 1374, Población Nueva Los Lobos	Martes y Jueves de 9:00 a 17 hrs.	BLUEXPRESS
251	Ximena Hidalgo	104175	MAIPU		1	Jueves	9-4248988	Pasaje Palestina N° 16185, Villa San Juan	Lunes y Jueves 10:00 a 17:00 hrs.	CHILEXPRESS

# IV ENTREGA DE PEDIDOS / CALENDARIO ENLACES 2013

## C. Enlaces

N° Enlace	Socia	N° Socia	Ciudad	Día de Corte (recepción orden 13.00 hrs.)	Días de Tránsito	Día de Entrega a Enlace	Teléfono	Dirección	Horario de Atención	Courier
229	Helga Gutierrez	229588	ARICA		2	Lunes	58-2251164	Avenida Chacabuco N° 314 Local 14 y 15, Centro Comercial Parque Colón	Lunes a Viernes 11:00 a 13:30 hrs. y 17:00 a 20:00 hrs.	BLUEXPRESS
226	Ana Marín	5967	IQUIQUE		2	Lunes	57-427164	Luis Cruz Martínez N° 1131	Lunes a Viernes de 10:30 a 13:00 hrs. Miércoles y Viernes de 10:30 a 13:00 hrs. y de 16:00 a 18:00 hrs.	BLUEXPRESS
234	Jacqueline Román	16137	CALAMA		2	Lunes	55-345160	Vicuña Mackenna No. 2201 Local N° 03	Lunes a Viernes de 10:30 a 13:00 hrs. De 15:30 a 18:30 hrs.	BLUEXPRESS
220	Manuela Jeria	187318	SAN ANTONIO		1	Viernes	35-234885	Ignacio Carrera Pinto N° 1390 Local Cema Frente Supermercado Totus - Barrancas	Lunes a Jueves de 15:00 a 18:00 hrs. y Viernes 9:00 a 18:00 hrs.	BLUEXPRESS
218	Luz Teresa Espinoza	101276	PUERTO MONTT	JUEVES	1	Viernes	65-263274	Avda. Diego Portales N° 1000 P.4 Local 406	Lunes a Viernes 10:00 a 19:00 hrs. Sábado 11:00 a 14:00 hrs.	BLUEXPRESS
224	Leyla Cornejo	15612	SANTIAGO CENTRO		1	Viernes	26337644	Padre Alonso de Ovalle N° 870	Lunes 11:00 a 15:00 hrs. - Miércoles a Viernes 11:00 a 19:00 hrs. - (Viernes Cierre de Catálogo 11:00 a 14:00 hrs.)	CHILEXPRESS
235	Roxana Moscoso	381099	LA FLORIDA		1	Viernes	22836454	Avenida Vicuña Mackenna Poniente 7255, of. 608, 6° Piso	Lunes - Miércoles - Viernes 10:30 a 19:00 hrs.	CHILEXPRESS
248	Carola Vejar	291152	SAN BERNARDO		1	Viernes	8597737 8581625	Passaje Quetalmahue N° 967	Martes - Miércoles - Viernes 10:00 a 14:00 hrs.	CHILEXPRESS
249	Rosa Parada	164102	SAN CARLOS		1	Viernes	42-415397	Passaje Bombero Segundo Martínez N° 1114	Lunes a Viernes 09:00 a 11:00 hrs.	BLUEXPRESS
252	Patricia Nuñez	236793	MAIPU		1	Viernes	23163697 1334416	Passaje Curuly N° 0388, Villa Los Heroes	Solo los días Viernes de 10:00 a 18:00 Hrs	CHILEXPRESS
235	Roxana Moscoso	381099	LA FLORIDA		1	Lunes	22836454	Avenida Vicuña Mackenna Poniente 7255, of. 608, 6° Piso	Lunes - Miércoles - Viernes 10:30 a 19:00 hrs.	CHILEXPRESS
226	Ana Marín	5967	IQUIQUE		2	Martes	57-427164	Luis Cruz Martínez N° 1131	Lunes a Viernes de 10:30 a 13:00 Hrs. Miércoles y Viernes de 10:30 a 13:00 hrs. y de 16:00 a 18:00 hrs.	BLUEXPRESS
220	Manuela Jeria	187318	SAN ANTONIO		1	Lunes	35-234885	Ignacio Carrera Pinto N° 1390 Local Cema Frente Supermercado Totus - Barrancas	Lunes a Jueves de 15:00 a 18:00 hrs. y Viernes 9:00 a 18:00 hrs.	BLUEXPRESS
218	Luz Teresa Espinoza	101276	PUERTO MONTT		1	Lunes	65-263274	Avda. Diego Portales N° 1000 P.4 Local 406	Lunes a Viernes 10:00 a 19:00 hrs. Sábado 11:00 a 14:00 hrs.	BLUEXPRESS
224	Leyla Cornejo	15612	SANTIAGO CENTRO		1	Lunes	26337644	Padre Alonso de Ovalle N° 870	Lunes 11:00 a 15:00 hrs. - Miércoles a Viernes 11:00 a 19:00 hrs. - (Viernes Cierre de Catálogo 11:00 a 14:00 hrs.)	CHILEXPRESS
240	Lorena Cárdenas	343588	CASTRO	Viernes	3	Miércoles	6-8394465	San Martín N° 473 Oficina 301 Piso 3 (Frente al Terminal Cruz del Sur)	Lunes a Viernes de 10:00 a 13:00 hrs. y 15:00 a 18:30 hrs.	CHILEXPRESS
242	Mariela Godoy	60039	TEMUCO		1	Lunes	9-6413701	Rodríguez N° 825 Oficina 505 Edificio Kunz	Lunes a Viernes de 10:00 a 13:00 hrs. y 16:00 a 19:00 hrs.	BLUEXPRESS
247	Ivonne Romero	224973	ALTO HOSPIICIO		3	Miércoles	9-2767479	Passaje Pan de Azúcar N° 3705, Población Cerro Tarapacá I	Lunes a Viernes 10:00 a 13:00 hrs. y 15:00 a 19:00 hrs.	BLUEXPRESS
251	Ximena Hidalgo	104175	MAIPU		1	Lunes	9-4248988	Passaje Palestina N° 16185, Villa San Juan	Lunes y Jueves 10:00 a 17:00 hrs.	CHILEXPRESS
252	Patricia Nuñez	236793	MAIPU		1	Lunes	23163697 1334416	Passaje Curuly N° 0388, Villa Los Heroes	Solo los días Viernes de 10:00 a 18:00 Hrs	CHILEXPRESS

\* Actualizado a Enero 2013

## VI. POLÍTICA DE RECLAMOS DE PRODUCTO

Alineados con nuestro compromiso de brindar un Servicio de Clase Mundial y en cumplimiento de la Garantía Oriflame, el presente documento describe la política para **Reclamos por Producto**.

### 6.1. Conceptos generales

Un reclamo por producto hecho por un Socio Oriflame puede generarse por:

- a. Devolución o Cambio por Decisión expresa del Socio
- b. Diferencias entre lo facturado y lo recibido
- c. Devolución o Cambio por Calidad de producto
- d. Otros Conceptos

### 6.2. Puntos autorizados para su procesamiento

Oriflame pone a disposición de sus Socios dos alternativas para la solicitud de cambios o devoluciones de producto:

a. **Centro de Negocios:** Son puntos de servicio donde los Socios reciben solución a cambios y devoluciones. Como constancia del reclamo recuerda solicitar un número de registro del reclamo (número de Incidencia). Cabe mencionar que en estos puntos se resuelven SOLO incidentes de pedidos retirados de los mismos Centros de Negocios.

b. **Línea Telefónica:** Llamando al **600 832 0606** resolverá sus incidentes respecto de pedidos que han sido enviados a Domicilio, Team Orders, Enlaces, Centros de Servicio y Oficina de Courier o Punto de Distribución. Si quieres llamar desde tu celular y no lo tienes habilitado para llamar a líneas 600, puedes llamar al número **(02) 2 28104290**.

c.- **Solicitudes de Servicio Online:** Ingresando a [www.oriflame.cl](http://www.oriflame.cl), con tu número de socio y clave, en la opción "Crea una Solicitud de Servicio" podrás generar tu solicitud referente a productos (cambios, devoluciones y otros), en donde deberás solo seguir los pasos hasta recibir tu número de requerimiento. Utilizando esta herramienta podrás revisar todas tus solicitudes en el link "Historial de Solicitudes de Servicio" y además podrás realizar seguimiento en línea.

### 6.3. Requisitos y condiciones

a. El plazo máximo para reclamos por producto es de 15 días hábiles (21 días calendario) contados a partir de la fecha de emisión de factura.

b. Para la solicitud de cualquier reclamo es necesario presentar la factura de compra o boleta de compra.

c. En los Centros de Negocios se deberán entregar los productos, junto con su respectiva factura de compra o boleta de compra, e indicar específicamente el motivo del reclamo al momento de su solicitud.

d. Para pedidos entregados en los Centros de Negocios no se aceptan reclamos por diferencias entre lo entregado y lo recibido o por producto en mal estado, una vez que el Socio haya abandonado las instalaciones de éste.

e. Un cambio de producto genera una Nota Crédito y Nueva Factura. Vale la pena resaltar que de acuerdo al tipo de reclamación se cobrará flete por el nuevo envío.

f. Un producto podrá ser cambiado por otro de igual o de mayor valor tomando como referencia el mismo catálogo en el que fue adquirido.

## VI. POLÍTICA DE RECLAMOS DE PRODUCTO

g. La devolución de un producto genera una nota de crédito. Asimismo, se restan los puntos correspondientes al valor del producto en el catálogo en que se realiza la devolución. Si estás participando en algún programa o promoción en la que debes acumular puntos para alcanzar un premio, toma muy en cuenta este punto. Adicionalmente la nota de crédito tiene un costo de \$300 por cada producto devuelto o cambiado.

h. No se aceptan devoluciones de Kit Básico de Negocio, Material de Negocio (catálogos, liquidaciones, revistas y/o folletos de programas ni demás material impreso), Componentes de Sets u Ofertas Especiales.

i. Si se solicita un cambio o devolución por error del Socio y éste no es realizado en un Centro de Negocio se procederá a realizar el cobro de los fletes correspondientes por concepto de envío del producto.

j. En el Centro de Negocios no se realizan cambios ni devoluciones en el día de cierre de catalogo.

### 6.3. Recomendaciones

a. Verificar el pedido cuando éste sea entregado por la empresa de mensajería, prestando especial atención a que la cinta adhesiva con el logo de Oriflame que protege la caja no se encuentre alterada o rota. En caso de ausencia del Socio, la persona responsable de esta verificación será la persona que recibe el pedido.

b. De llegar en mal estado el empaque, realizar un inventario físico de los productos en presencia del empleado de la empresa de mensajería que entrega el pedido. Si se presentara alguna anomalía, no recibir el pedido y comunicarse inmediatamente con nuestro Departamento de Servicio al Cliente a la línea **600 832 0606**. Si quieres llamar desde tu celular y no lo tienes habilitado para llamar a líneas 600, puedes llamar al número **(02) 2 28104290**.

c. Todos nuestros pedidos enviados son verificados por un sistema de lectura de Código de Barras que genera un ticket de seguridad, lo cual garantiza que los códigos y cantidades facturadas correspondan a lo que está recibiendo, por lo que usted debe verificar su pedido contra esta lista.

d. Toda solicitud de devolución de producto genera que también se descuenten los puntos obtenidos por la compra del producto. Por lo tanto, para acceder a incentivos monetarios, ofertas y programas de premios se deben recuperar los puntos descontados de esa devolución con un pedido adicional.

e. Por favor ten en cuenta que Oriflame hace seguimiento al número de reclamos recibidos por cada Socio para control, aprobación o rechazo de futuros reclamos.

f. Oriflame no se hace responsable por pérdidas o daños que se generen por parte de las compañías de mensajería o courier utilizadas por los Socios para el envío de Reclamos de Producto (cambios, devoluciones y otros). Por favor empaca cuidadosamente los productos antes de enviarlos a Oriflame.

# CÓDIGO DE ÉTICA Y REGLAS DE CONDUCTA

## ORIFLAME DE CHILE

Es importante que leas el Código de Ética de Oriflame y las Reglas de Conducta detalladas a continuación, ya que forman una parte integral de los términos del Formulario de Inscripción del Socio. Un Socio debe cumplir con el Código y las Reglas, así como con cualquier modificación que se publique en nuestras revistas oficiales o sea comunicada a los Socios de cualquier otra manera.

Oriflame se reserva el derecho de revocar, en cualquier momento y con efecto inmediato, la calidad de Socio de cualquier persona que haya proporcionado información falsa en el Formulario de incorporación del Socio o que se encuentre en violación del Código o las Reglas.

Los Socios marginados de la empresa pierden todos los derechos y privilegios que acompañan la calidad de Socio, incluyendo su Grupo.

El Código y las Reglas han sido elaborados para prestarte protección y para asegurar que todos los Socios mantengan los mismos altos estándares.

En línea con los estándares éticos de Oriflame, se espera de los Socios Oriflame que cumplan con todas las exigencias legales del país donde desarrollan su negocio, incluso si estas obligaciones no son reformuladas en el Código o las Reglas.

### I. El Código de Ética Oriflame

Como Socio de Oriflame, me comprometo a dirigir mi negocio Oriflame según los siguientes principios:

1.1 Mantendré y seguiré las Reglas de Conducta según se estipulan en el presente Manual de Políticas oficial de Oriflame, así como en todas las demás publicaciones de Oriflame. Respetaré no sólo "el texto", sino también "el espíritu" de las Reglas.

1.2. Al momento de realizar negocios con cualquier persona que me conozca en mi calidad de Socio Oriflame, lo trataré como yo quisiera que me traten.

1.3. Presentaré los productos, la oferta de negocio, el entrenamiento y todos los beneficios de Oriflame a mis clientes y Socios de manera honesta y veraz. No prometeré lo que no aparece en la literatura oficial de Oriflame.

1.4. Seré cortés y diligente al momento de entregar y tomar las órdenes de mis clientes, así como en dirigir los reclamos. Seguiré los procedimientos descritos en la literatura oficial de Oriflame para reemplazar los productos.

1.5. Aceptaré y llevaré a cabo las responsabilidades de un Socio Oriflame (así como las de un Sponsor y de un Socio Distinguido o superior cuando acceda a esos niveles de responsabilidad), según se describe en la literatura oficial de Oriflame.

1.6. Mi comportamiento reflejará los niveles más altos de integridad personal, honradez y responsabilidad.

1.7. Bajo ninguna circunstancia utilizaré la Grupo de Oriflame para la comercialización de otros productos que no estén aprobados por Oriflame. Respetaré el sistema de distribución directa al consumidor, por lo que no realizaré ventas a través de establecimientos comerciales de ningún tipo.

1.8. Respetaré las leyes y los reglamentos de mi país, y de los países en los cuales me encuentre en caso de formar una Grupo internacional.

## II. Reglas de Conducta

### 1. Definiciones

A. Para fines del presente documento, se entiende como “Socio Oriflame” a cualquier consultor de ventas de nuestra compañía, independientes de su nivel o título.

B. La “página web personal” se refiere a un sitio web diseñado, manejado y alojado por Oriflame, en beneficio de un Socio Oriflame.

C. “Oriflame” en este documento se refiere a Oriflame de Chile S.A.

D. La “línea de patrocinio” incluye al Socio, su Sponsor; y así sucesivamente hasta terminar en Oriflame.

E. La “Grupo Personal” se refiere a todos los Socios patrocinados directa e indirectamente por un Socio, pero no incluye a los Socios directamente patrocinados por Socios al 21% o las personas a su cargo.

F. El “Grupo” se refiere a todas las personas a cargo de un Socio, incluidos los Socios al 21% y todas las personas que se encuentren bajo ellos.

G. La “literatura de Oriflame” se refiere a la Guía de Iniciación (la cual incluye el presente Manual de Políticas), los Catálogos de productos, la revista Más Sueños, la revista Novedades y cualquier otra información impresa o publicada en el sitio web oficial de Oriflame.

H. “Sponsor” se refiere a la persona que incorpora a otra como un nuevo Socio Oriflame.

### 2. Membresía

2.1. Para convertirse en Socio Oriflame, un candidato deberá, por regla general, recibir el patrocinio de un Socio ya existente. En algunas circunstancias, Oriflame puede asignar a un posible Socio a trabajar en cualquier Grupo.

2.2. Un individuo puede tener solo una membresía con Oriflame, ya sea directa o indirectamente. Una membresía indirecta es, por ejemplo, cuando se tienen acciones de una compañía registrada como Socia de Oriflame.

2.3. Oriflame se reserva el derecho de rechazar cualquier postulación o re-postulación.

2.4. Un aspirante debe haber cumplido la mayoría de edad para ser Socio. Oriflame puede a su sola discreción aprobar una solicitud sujeta al consentimiento escrito de un tutor(es).

2.5. La calidad de miembro solo puede ser otorgada a personas naturales, empresas de responsabilidad limitada y sociedades constituidas ya sea por cónyuges o padres e hijos con la aprobación de Oriflame. Una entidad jurídica debe proporcionar el nombre de la persona autorizada a actuar en representación de ella, y también cualquier limitación a dicha autorización. Los asociados son mutuamente responsables y Oriflame puede exigir el pago de la totalidad de las deudas contraídas por uno o ambos en caso de falta de pago.

2.6. Un Socio Oriflame no podrá exigir a Socios o posibles Socios costos injustificadamente altos por entrenamiento o pagos por materiales promocionales. Cualquier costo que se le cargue a un Socio Oriflame debe estar relacionado directamente al

valor de materiales y/o productos.

2.7. Los Socios Oriflame pueden reasignar su membresía en cualquier momento después de expirado su Periodo de prueba, notificando por escrito a Oriflame.

2.8. La calidad de miembro de un Socio caducará en el aniversario de su inscripción.

2.9 La membresía puede renovarse mediante el pago de la primera factura luego del aniversario de la inscripción.

2.10. Si el cónyuge de un Socio también desea inscribirse en Oriflame como Socio, ambos deben estar patrocinados bajo la misma membresía (como una empresa de responsabilidad limitada o sociedad) o por separado bajo el nombre del marido o la esposa que primero se hizo Socio. Si el cónyuge se inscribe de forma separada, cualquier premio en efectivo ganado por éste será deducido de cualquier premio en efectivo de valor más alto obtenido por el cónyuge que se inscribió primero, si dicho premio en efectivo es el resultado del término por cualquier razón de la calidad de miembro del cónyuge que se inscribió en segundo lugar.

2.11. Los ex Socios (o los cónyuges de ex Socios) pueden solicitar una nueva incorporación bajo las siguientes condiciones:

a) Si han transcurrido por lo menos seis meses desde la renuncia a la calidad de miembro (a menos que se haya llegado a otro acuerdo con Oriflame).

b) La nueva postulación debe especificar que se está procediendo conforme a esta regla.

c) Un ex Socio puede solicitar su reincorporación inmediatamente sin necesidad de especificar que alguna vez fue Socio antiguo, si han transcurrido por lo menos 12 meses de inactividad.

2.12. En caso de una supuesta violación a las Reglas, Oriflame se reserva el derecho de suspender la calidad de miembro de un Socio por hasta 12 meses y con efecto inmediato, hasta que concluya la investigación.

## 2. Mantención de las líneas de patrocinio

3.1. A los Socios con membresías activas no les está permitido registrarse otra vez bajo una nueva línea de patrocinio. Si lo hacen, es probable que pierdan su Grupo entero y deban entregarlo a su Sponsor. Sólo se podrán volver a inscribir después de terminada su membresía.

3.2. Sólo se permite traspasar la calidad de miembro de un Sponsor a otro en casos especiales y a entera discreción de Oriflame.

3.3. La transferencia de un Grupo Personal no está permitida.

3.4. Los Socios pueden traspasar su calidad de miembro, pero solamente a sus parientes más cercanos (a discreción de Oriflame). Para tal efecto se debe enviar una carta a Oriflame solicitando dicho traspaso. Los Socios que hayan traspasado su calidad de miembro bajo esta normativa podrán volver a solicitar su incorporación luego de seis meses de efectuado el traspaso.

3.5. En caso de fallecimiento de un Socio, la membresía se dará por terminada luego de transcurridos tres meses desde el día del deceso, siempre y cuando los familiares no hagan ninguna solicitud de transferencia de membresía. Una vez terminada la

membresía, todos los pagos pendientes para el Socio fallecido se harán al heGrupero (s) autorizado. Oriflame se reserva el derecho de solicitar documentos que prueben esta autorización, como una condición para el pago.

#### 4. Responsabilidades de un socio

4.1. Ningún Socio deberá utilizar la Grupo de Oriflame para comercializar productos o planes que no sean aprobados oficialmente por Oriflame.

4.2. Ningún Socio podrá quitarle un postulante a otro Socio ni interferir en su desempeño solicitando Socios bajo la línea de un sponsor de otro Socio.

4.3. Ningún Socio deberá tener una relación laboral con Oriflame. Al presentar la Oportunidad de Negocio de Oriflame a otras personas, el socio deberá enfatizar que se trata de dirigir un negocio independiente y que no existe una relación laboral con Oriflame.

4.4. Ningún Socio tiene autoridad alguna para contraer compromisos a nombre de Oriflame. Oriflame podrá exigir una indemnización por cualquier gasto o daño ocasionado por el incumplimiento de estas Reglas.

4.5. Oriflame no impone ninguna condición de compra mínima, ni en cantidad ni en valor, a sus Socios. Del mismo modo, ningún Socio podrá obligar o forzar a las personas que patrocina a realizar pedidos a través de él/ella, a realizar un pedido mínimo o a mantener stock. Todos los Socios pueden pedir cualquier cantidad directamente a Oriflame, aunque pueden existir cargos por manejo y envío dependiendo del tamaño del pedido. Se deja a juicio de cada Socio decidir si necesita mantener stock o no.

4.6. Ningún Socio podrá solicitar productos a nombre de otro Socio sin contar con la autorización previa y por escrito de ese Socio.

4.7. Los Socios cumplirán todas las leyes, reglamentos y códigos de conducta en su calidad de miembros, incluidos cualquier ley o reglamento tributario relativos a registro y declaración de impuestos. Los Socios Oriflame no se involucrarán en ninguna actividad que pueda socavar su propio prestigio o el de Oriflame.

4.8. Desde el comienzo del contacto con un cliente, el Socio Oriflame deberá identificarse a sí mismo y explicar el propósito de su acercamiento o de la ocasión. El Socio asegurará total transparencia de su identidad como Socio Oriflame en cualquier comunicación relacionada, ya sea por correo electrónico, un sitio web, página de medios sociales, etcétera. Se debe proveer un nombre claro e información de contacto, así como también información acerca de que el remitente no es un representante oficial de Oriflame. La palabra "independiente" se debe agregar siempre luego de "Socio Oriflame" en cualquier presentación de identidad como firmas en correos electrónicos, tarjetas de presentación, sitios web, páginas de medios sociales y similares.

4.9 La información que le entregue un Socio Oriflame a un cliente deberá ser provista de manera clara y comprensible, con la debida consideración a los principios de buena fe en las transacciones comerciales y los principios que rigen la protección de aquellos que, de conformidad con la legislación nacional, no están habilitados para dar su consentimiento, como los menores de edad.

4.10. El Socio Oriflame no deberá abusar de la confianza de sus clientes, respetará su falta de experiencia comercial y no sacará provecho de la edad, enfermedad, discapacidad física o mental, falta de conocimiento o de lenguaje de los consumidores.

4.11 Siempre que un cliente solicite el cumplimiento de la Garantía de Excelencia Oriflame, el Socio ofrecerá al cliente, si está

dentro del periodo de devolución local aplicable, la opción de un reembolso completo del precio de compra o un crédito por el valor total u otro producto Oriflame.

4.12. El Socio Oriflame detendrá una demostración o presentación de negocios a petición del consumidor y tomará las medidas correspondientes para proteger la información privada de consumidores actuales y potenciales. El Socio hará un contacto electrónico, telefónico o personal de una manera razonable y en horas razonables para evitar ser entrometido.

4.13. Mientras construyen su Grupo Personal, los Socios se asegurarán de que cada nuevo Socio cumpla con las condiciones de crédito, si éste es ofrecido.

4.14. Al convertirse en Sponsor, los Socios se asegurarán de que los Socios que han sido sponsor personalmente reciban entrenamiento y motivación adecuados.

4.15. Los Socios no darán entrevistas acerca de Oriflame a ningún medio, ya sea televisión, internet, radio, revistas etc. ni utilizarán ningún medio de publicidad (incluida la publicidad viral como SMS, internet, etc.) para promover su negocio Oriflame, sin el consentimiento previo y por escrito de Oriflame.

4.16 Los Socios Oriflame no se involucrarán en diálogos en medios sociales en los cuales se tergiverse o dé información incorrecta o engañosa acerca de Oriflame, sus productos o servicios, o pueda en general ir en contra de la reputación de Oriflame. Por favor, ver más abajo “Las 10 reglas de oro para el diálogo en medios sociales”.

## 5. Otras reglas y políticas

5.1. La política de Oriflame no contempla la existencia de territorios exclusivos o franquicias disponibles. Ningún Socio podrá conceder, vender, asignar o transferir algún territorio o franquicia. Todos los Socios gozan de libertad para desarrollar su negocio en cualquier zona del país.

5.2. El Socio Oriflame deberá respetar el hecho de que la compañía opere en algunos mercados y no en todos los países al Grupo del mundo, siguiendo estrictamente sus obligaciones respecto a la seguridad, registro, importación de los productos y otras normas que puedan aplicarse al comercio en cada país. Oriflame no asume responsabilidad por daños, litigios o reclamos que se presenten a causa de o relacionados con el comercio transfronterizo de Socios fuera de los mercados donde opera Oriflame. Por consiguiente, Oriflame considerará al Socio Oriflame totalmente responsable de tales reclamos.

5.3. Los Socios Oriflame son independientes de la compañía. El único título que se puede utilizar en tarjetas de visita, otros materiales impresos o en la comunicación mediante correo electrónico es “Distribuidor Independiente Oriflame” o “Consultor de Belleza Independiente Oriflame”. Consulta en tu oficina local los títulos permitidos.

5.4. Los materiales promocionales, páginas web personales de Socios Oriflame y cualquier aplicación de medio social, como Facebook, otorgados por Oriflame se pueden usar sin más aprobación. Se entiende que los Socios Oriflame no pueden registrar o alojar un sitio web con un nombre de dominio que incluya la palabra “Oriflame”. Los Socios Oriflame pueden dirigir el tráfico a los sitios oficiales de Oriflame, blogs o similares. Oriflame se reserva el derecho a pre-aprobar el material que será publicado. La política para la presencia online de Socios Oriflame está descrita más adelante en la Política de Sitios Online de Socios más abajo.

5.5. Las marcas registradas, logos y nombre son propiedad de Oriflame Cosmetics S.A. y no pueden ser usados por ningún Socio Oriflame, ni en materiales impresos ni publicado en internet, sin el consentimiento previo y por escrito de Oriflame. De

obtenerse dicho consentimiento, las marcas registradas y los logos deberán utilizarse exactamente según lo indicado en las pautas de Oriflame.

5.6. Ningún Socio podrá producir o conseguir de ninguna fuente que no sea Oriflame ningún artículo sobre el cual aparezcan impresos o se exhiban las marcas registradas o los logos de Oriflame, a menos que se cuente con la autorización por escrito de Oriflame.

5.7. Todos los materiales impresos de Oriflame, videos, fotografías y diseño se encuentran protegidos por las leyes de propiedad intelectual y su reproducción total o parcial está prohibida, ya sea en materiales impresos o en internet, sin la aprobación previa y por escrito de Oriflame. Cuando el material protegido por propiedad intelectual es legítimamente utilizado, es obligatorio que la referencia a los derechos reservados esté presente de una manera clara y unívoca.

5.8. Ningún consultor estará facultado para realizar ventas a una tienda, sitio de ventas o subasta por internet como EBay o similares, ni tampoco realizar ventas, dar demostraciones de uso ni exhibir productos en ellas. Tampoco podrá exhibir ni vender material impreso de Oriflame en dichos lugares. Los establecimientos que no corresponden estrictamente a una tienda de detalle, por ejemplo salones de belleza, podrán ser utilizados como lugares de exhibición de productos, pero su venta no está permitida.

5.9. El contenido de los sitios web de Oriflame como texto, gráficos, fotografías, diseños y programación también se encuentran protegidos por las leyes de propiedad intelectual; no se les puede dar uso comercial alguno sin contar con la aprobación previa y por escrito de Oriflame.

5.10. La práctica del spamming (abuso del envío de mensajes no solicitados por e-mail) está estrictamente prohibida. Por lo tanto, el número de e-mails que los Socios pueden enviar a sus clientes finales no debe superar de uno semanal. Estos e-mails no podrán ser enviados a nombre de Oriflame, por lo que toda la responsabilidad de su contenido recae en la persona que lo envía.

5.11. Ninguna persona está autorizada bajo ninguna circunstancia para volver a empaquetar o alterar el envase o el etiquetado de los productos de cualquier manera. Los productos Oriflame deben ser vendidos únicamente en su envase original.

5.12. Los productos de Oriflame no causan daño o lesiones si se utilizan para el propósito para el que fueron diseñados y de acuerdo con las instrucciones de uso proporcionadas. Oriflame cuenta con un seguro de responsabilidad por la fabricación de sus productos. El seguro cubre las lesiones o daños provocados por un producto deficiente, pero no cubre la aplicación descuidada o negligente o el uso indebido de un producto.

5.13. Oriflame se reserva el derecho de deducir en cualquier momento toda factura atrasada de cualquier Incentivo Monetario o bono que se deba pagar al Socio.

5.14. Oriflame se reserva el derecho de modificar sus precios y gama de productos sin previo aviso. Oriflame no ofrecerá Incentivos Monetarios, bonos u otra compensación por alguna pérdida derivada de un cambio de precio, cambio en la gama de productos o a una falta de stock.

5.15. Una vez terminada la relación del socio con Oriflame y si existe una solicitud de parte del mismo, Oriflame aprueba la recompra de los productos al Socio. Todas las siguientes condiciones deben cumplirse para obtener el reembolso por parte de Oriflame:

- la devolución debe hacerse dentro de los 12 meses desde la fecha de compra.
- será reembolsado el 90% del precio neto original pagado luego de la deducción de cualquier Incentivo Monetario o bono pagado a la Grupo.

- los artículos devueltos deben ser parte del inventario actualmente comercializable de Oriflame, incluidos cualquier material promocional, apoyo a la venta o kit producido por Oriflame.

Para el propósito de esta cláusula, se entenderá como inventario actualmente comercializable de Oriflame cualquier producto que:

- no ha sido usado, abierto o manipulado de cualquier manera.
- no ha pasado su fecha de expiración.
- aún es comercializado por Oriflame en sus catálogos.

5.16. En caso de que un Socio se encuentre implicado de cualquier manera, legal o ilegalmente, en cualquier conflicto o actividad que pudiera implicar o afectar de forma negativa a Oriflame o su reputación, deberá informar a Oriflame de inmediato.

5.17 Oriflame se reserva el derecho de ampliar o revisar el Plan de Éxito de Oriflame, los criterios para cumplir con los requisitos, o el Código y las Reglas con efecto inmediato.

## 6. Derechos y responsabilidades de Socios Distinguidos y Superiores

Además de las reglas generales que rigen para todos los Socios, las reglas detalladas a continuación se aplican a Distinguidos y superiores. El incumplimiento de cualquiera de estas reglas especiales derivará en la revocación inmediata de la condición y los privilegios de Distinguido (o Superior), —incluido cualquier tipo de remuneración—, pudiendo resultar incluso en la cancelación de la calidad de miembro.

6.1. Como Distinguido (o Superior), usted debe atender a los Socios de su Grupo Personal cada periodo de Catálogo mediante las siguientes acciones:

- a) Reclutar y desarrollar a su Grupo Personal de manera permanente.
- b) Proporcionar ayuda, guiar y motivar a los miembros de su Grupo Personal.
- c) Realizar reuniones periódicas para entrenar, motivar, establecer metas y hacer seguimiento.
- d) Entrenar a los Socios a su cargo para el desarrollo de su negocio.
- e) Mantener una comunicación frecuente, informando a sus Socios acerca de las fechas de reuniones, los lugares donde éstas se llevarán a cabo, noticias sobre los productos y sesiones de entrenamiento.
- f) Participar en todos los seminarios y reuniones organizadas por Oriflame.
- g) Hacer cumplir el Código de Ética y las Reglas y transformarse en un ejemplo a seguir.
- h) Asistir a las reuniones de negocio de Oriflame a las que su Area Sales Manager le invite a asistir.

6.2. Un Socio Distinguido (o Superior) no puede representar y/o ser miembro de otra empresa de venta directa.

6.3. Si el cónyuge de un Socio Distinguido (o Superior) es un representante y/o miembro de cualquier otra empresa de venta directa, no le estará permitido participar en reuniones ni eventos de Oriflame y las actividades del cónyuge deberán mantenerse separadas de Oriflame. Un Socio Distinguido (o Superior) debe informar a Oriflame si su cónyuge es un representante y/o miembro de cualquier otra empresa de venta directa.

6.4. En caso de muerte de un Socio Distinguido (o superior), una membresía puede, en ciertos casos y a sola discreción de Oriflame, ser heredada por el pariente más cercano del fallecido, siempre y cuando éste pueda comprobar que él/ella podrá cumplir con todos los requisitos de un Socio Distinguido (o superior) como se mencionan en el punto 6.1 más arriba. Se debe presentar una petición escrita de la membresía, dentro de los tres meses a partir de la fecha del deceso. En ausencia de esta petición, la membresía se dará por terminada.

6.5. Un Socio Distinguido debe respetar cualquier regla o instrucción adicional comunicada de forma escrita por Oriflame.

## 7. Procedimiento para tramitación de reclamos

Cualquier reclamo basada en el incumplimiento del Código de Ética o de las Reglas de Conducta deberá ser dirigida a la oficina de ventas local de Oriflame y/o al Managing Director de Oriflame del país en cuestión. El comité de manejo de reclamos en cada mercado Oriflame está encabezado por el Managing Director (administrador de Código Oriflame) de cada país.



# APÉNDICE

## POLÍTICAS DE SITIOS ONLINE DE SOCIOS

### 1. Antecedentes

Esta política sirve para clarificar cómo los Socios Oriflame pueden dar forma a su presencia en internet sin interferir con las acciones de construcción de marca de Oriflame o incumplir las leyes relacionadas con la propiedad intelectual, reglas o acuerdos.

### 2. General

Oriflame ofrece a sus Socios la posibilidad de tener su propia Página Personal de Socio (PPS), así como también varias otras herramientas otorgadas centralizadamente para vender y promover los productos Oriflame y la oportunidad de negocio a través de internet. Estas aplicaciones son las únicas herramientas digitales aprobadas a través de las cuales los Socios pueden ofrecer productos a la venta, así como mostrar imágenes y logotipos cuyos derechos son propiedad de Oriflame.

A los Socios les está permitido también alojar sitios web en los cuales comuniquen acerca de Oriflame, sus productos y la oportunidad, siempre y cuando quede claramente establecido que no se trata de un sitio oficial de Oriflame. En todo momento, debe ser transparente en cuanto a quién está detrás del sitio e indicar visiblemente información de contacto. El Socio debe comunicar en sus propias palabras y solo citar los textos de Oriflame haciendo clara referencia a la fuente.

Ningún Socio podrá crear un sitio electrónico en el cual se vendan productos Oriflame o llevar a cabo comercio electrónico fuera de las aplicaciones aprobadas por Oriflame.

### 3. Nombre del dominio

Los Socios no pueden registrar nombres de dominio que contengan la palabra "Oriflame". Los Socios no registrarán una página de medio social con nombre o fotos que puedan inducir a error al consumidor haciéndolo creer que se trata de una página/grupo oficial de Oriflame.:

- Un nombre y foto de medio social (por ejemplo Facebook) debe establecer claramente que es operado por un individuo. Por ejemplo: "El equipo Oriflame de Ana" con la propia imagen de Ana.
- Una página de medio social de un grupo no debe ser nombrado, por ejemplo, "Oriflame Casablanca", con una foto oficial de Oriflame, como por ejemplo el logo u otras imágenes.

### 4. Renuncia de responsabilidad

Los Socios que alojen sitios web propios y mencionen que ellos son parte de Oriflame deben asegurarse de publicar claramente información respecto a que ellos son o a) Socios Independientes de Ventas de Oriflame b) Socios Oriflame Independientes. Esta información debe aparecer claramente publicada en la página de inicio, así como bajo un aviso de renuncia de responsabilidad que sea visible en todas las páginas del sitio web. Nombre e información de contacto deben estar disponibles en el sitio o en la información de la cuenta en el caso del medio social.

Si un Socio tiene un sitio privado sin afiliación a Oriflame, esta política por supuesto no es aplicable.

## 5. Contenidos y referencias a Oriflame

Ningún contenido debe ser copiado desde el sitio oficial de Oriflame y publicado a título personal. Si un socio linkea contenido oficial de Oriflame a su propio sitio desde un dominio de Oriflame, esto debe quedar claramente señalado.

## 6. Imágenes

Un socio no puede tomar material de imágenes fijas o en movimiento desde un sitio oficial de Oriflame y publicarlo en su propio sitio. Todas las imágenes están protegidas por derechos de autor, y Oriflame ha adquirido los derechos para usarlas. Estos derechos no se hacen extensivos a los Socios.

- Imágenes en movimiento, videos, etcétera: pueden ser usadas a través de la función compartir, siempre y cuando esté disponible. La función compartir entrega una referencia automática hacia el sitio original.

- Imágenes de modelos o personas: pueden ser usadas a través de la función compartir, siempre y cuando esté disponible. La función compartir entrega una referencia automática hacia el sitio original.

-Imágenes de productos Oriflame: pueden ser usadas con o sin la función compartir siempre y cuando se mencione el sitio original de manera clara y unívoca. Por ejemplo: Fuente: [www.oriflame.com](http://www.oriflame.com).

Todo reclamo de terceros que sea dirigido a Oriflame será Grupoirigido al Socio.

## 7. El logo de Oriflame

El logo de Oriflame puede ser usado de la manera en que aparece en los sitios oficiales de Oriflame. El logo no puede ser alterado ni animado y solo puede ser utilizado como cabecera o pie de página, así como también firmas de correos electrónicos en su formato original.

## 8. Participación en los medios sociales

El logo de Oriflame puede ser usado de la manera en que aparece en los sitios oficiales de Oriflame. El logo no puede ser alterado ni animado y solo puede ser utilizado como cabecera o pie de página, así como también firmas de correos electrónicos en su formato original.

## 9. Marketing en buscadores web

Los Socios pueden llevar a cabo marketing en buscadores web, tales como Google Adwords, si siguen las reglas relativas a la presencia online de Oriflame. Además,

- el anuncio debe indicar claramente que fue creado por un Socio independiente

-el titular o encabezamiento no debe dar la impresión de que se trata de un aviso oficial o promovido por Oriflame

- está prohibido usar la palabra "Oriflame" como palabra clave.

Por favor considera que únicamente cada comprador, por ejemplo, de Adwords es responsable por cualquier infracción contra el propietario de cualquier otra marca.

# APÉNDICE

## DIÁLOGO EN MEDIOS SOCIALES. 10 REGLAS DE ORO

- 1. Siempre escucha primero.** Escucha las conversaciones que se están llevando a cabo. ¿Quiénes son los participantes más influyentes? ¿Cómo ha cambiado la conversación con el tiempo? Una vez que hayas comprendido la conversación, deberías sumarte a ella (si es relevante).
- 2. Contribuye.** Asegúrate de agregarle valor a la conversación. Por ejemplo, ofrece información útil/ conocimiento respecto a productos/ servicios de Oriflame. Asegúrate de que agregas información pertinente al foro, de otro modo su valor se verá disminuido o, peor aún, se considerará spam.
- 3. Responde.** Si estás escuchando las conversaciones, podrás identificar aquellas que refieran a Oriflame. Habiendo identificado estas conversaciones, tendrás la oportunidad de contribuir. Si has escuchado atentamente, y tienes algo positivo que compartir, tu participación será bienvenida.
- 4. Sé transparente.** Di la verdad. Tu honestidad —o deshonestidad— será rápidamente detectada. Siempre revela tu verdadero nombre y el hecho de que tú eres un Socio independiente de Oriflame. Sé claro acerca de tu rol.
- 5. Sé prudente, certero y real.** Revela tu identidad, sé tú mismo.
- 6. Sé respetuoso.** Recuerda que Oriflame es una compañía global, cuyos empleados, Socios y clientes reflejan una diversidad de costumbres, valores y puntos de vista. Sé tú mismo, pero hazlo de manera respetuosa. Esto incluye no solo lo obvio (racismo, sexo, violencia, lenguaje difamatorio, etcétera), sino también la apropiada consideración a la privacidad o temas que puedan resultar polémicos como política y religión.
- 7. No reveles información exclusiva o confidencial.** Oriflame está feliz de que hables acerca de las actividades de la compañía y mantengas diálogo con la comunidad y clientes. Sin embargo, para publicación de información ya disponible en los sitios de Oriflame, por favor asegúrate de citar la fuente. Por ejemplo: Fuente: [www.oriflame.com](http://www.oriflame.com). Está prohibido publicar material protegido por derechos de autor e información que es confidencial o no está aún disponible para su publicación, como lanzamientos futuros e información de campañas.
- 8. Evita las discusiones.** Si ves tergiversaciones acerca de Oriflame en medios sociales, ciertamente puedes no estar de acuerdo. Sin embargo, hazlo siempre con el mayor respeto y representando hechos.
- 9. Reconoce y corrige los errores.** Si cometes un error, sé honesto al respecto y corrígelo rápidamente.
- 10. No te olvides de tus obligaciones principales.** Debieras asegurarte de que el blogueo, micro-blogueo, Grupos sociales, etcétera, interfieran con tus objetivos generales o compromisos con tus clientes.



### Extractos Naturales

Oriflame le da énfasis al uso de ingredientes y extractos naturales.



### Garantía de Excelencia Oriflame

Todos los productos están garantizados en su pureza y calidad. Si algún producto y/o envase no es satisfactorio podrá ser reemplazado o será devuelto en la totalidad de su costo. Esta garantía se hará efectiva hasta 15 días desde su adquisición, previa presentación de factura.



### No Dañan la Capa de Ozono

Los aerosoles Oriflame no dañan la capa de ozono.



### Altos Estándares Éticos

Oriflame es miembro de la Asociación de Empresas de Venta Directa, que regula la industria de Venta Directa. Sólo aquellas compañías que cumplen sus exigentes requerimientos son aceptadas como miembros activos.



### No se Prueba en Animales

Los productos Oriflame no son probados en animales, sino en personas voluntarias, garantizando su seguridad y efectividad hasta en las pieles más sensibles.



### Fundación Childhood

World Childhood Foundation, fue creada por Su Majestad, la Reina Silvia de Suecia, siendo Oriflame uno de sus co-fundadores. Su misión es defender el derecho de los niños a tener una infancia segura y trabajar por mejores condiciones de vida para niños en riesgo social al Grupo de todo el mundo. La fundación quiere darles a ellos la oportunidad de desarrollarse como seres humanos fuertes y responsables.



### Envases reciclables

Oriflame se preocupa de empacar sus productos en envases reciclables, los cuales son seguros para el medio ambiente.

