



GUÍA DE INICIACIÓN

JUNTOS CUMPLIREMOS TUS SUEÑOS

ORIFLAME
— S W E D E N —



BIENVENIDO A ORIFLAME

JUNTOS CUMPLIREMOS TUS SUEÑOS



Estimado(a) Empresario(a)

Muchas veces, las mejores oportunidades de nuestras vidas se nos presentan inesperadamente y llegan simplemente porque estábamos en el lugar correcto, en el momento apropiado.

Hoy te damos la bienvenida al lugar correcto. Has llegado a disfrutar de un mundo de soluciones de belleza, creado especialmente para ti, con los más altos estándares de calidad europea. Así como tú, son millones las personas en todo el mundo las que encuentran en Oriflame al mejor aliado de su belleza. Y otras tantas descubren, además, una sorprendente oportunidad de transformar sus vidas.

Esto es lo que nos hace únicos. La posibilidad de tomar lo que tu momento y ambición te pidan: soluciones de belleza, un ingreso extra o la creación de un negocio permanente y heredable que te brinda ingresos ilimitados.

Cualquiera sea tu elección y la ocasión en que te decidas a dar un nuevo paso, siempre tendrás nuestro apoyo. Teniendo como fundamento los valores que hace 45 años fijaron nuestros fundadores en el ADN de Oriflame —la pasión, el espíritu y el compañerismo—, recibimos a cada Empresario mirándolo a los ojos, para formar con cada uno de ellos una sociedad basada en el respeto, el trato justo, transparente, y el deseo de hacer realidad sus sueños a la manera sueca.

En el documento que tienes hoy en tus manos podrás conocer con más detalles de qué se trata esta oportunidad. Tómallo como tu primera guía, la llave de ingreso a un mundo donde todo lo que imagines para tu vida es posible.

¡Bienvenido a Oriflame!

Afectuosamente,

A large, stylized handwritten signature in black ink. The signature appears to read 'Nicolás Murcia' and has a long, sweeping underline that curves back up towards the end of the signature.

Nicolás Murcia

Gerente General Oriflame Ecuador

DATOS



MIS DATOS PERSONALES:

Nombre: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Sitio web personal: _____

CONTACTOS CLAVES:

Mi patrocinador: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Mi Líder: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Mi Líder Distinguido: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

E-mail: _____

MI CENTRO DE NEGOCIOS / SERVICIOS DE ORIFLAME / PUNTO DE ENTREGA

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: “¿conoces a alguien que le gustaría ganar dinero extra?”
- Pregúntales a cada uno: “¿Sabes que existen tres formas de ganar dinero?” y agrégalos 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.com.ec

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 unirte 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 Red de Empresarios es muy fácil. Simplemente invita a estas personas a una Reunión de Oportunidad Oriflame.*
- *Oriflame se trata de trabajo en equipo: tu Patrocinador 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 Empresarios y Líderes de tu red y 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 Patrocinador para averiguar cuándo serán las próximas reuniones.*
- *Encuentra más herramientas útiles al ingresar a www.oriflame.com.ec*

IMAGINA TUS METAS

¡ATRÉVETE A SOÑAR!

- ¿Qué harías con un ingreso adicional cada tres semanas de \$50.00, \$500, \$1.000, \$5.000 o más?
- ¿En qué lo gastarías?
- ¿Cuánto ahorrarías?
- ¿Cuál es tu plazo para alcanzar este ingreso?

LO QUE ME GUSTARÍA HACER O COMPRAR	DINERO REQUERIDO	PLAZO DESEADO	INGRESO MENSUAL DESEADO



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
Catálogo* _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								
Catálogo* _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								
Catálogo* _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								
Catálogo* _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								
Catálogo* _____								
Semana 1								
Semana 2								
Semana 3								
Catálogo* _____								
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

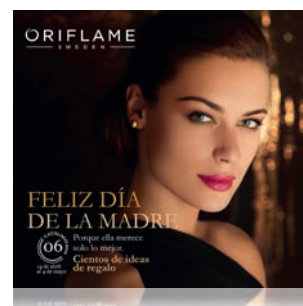
Cada vez que realices tu pedido de Catálogo actual, recibirás el Catálogo del periodo **subsiguiente**.



CATÁLOGO
ACTUAL



CATÁLOGO
SIGUIENTE



CATÁLOGO
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 Guayaquil y recibirás tus productos inmediatamente.

- **A través de online, correo, fax o teléfono:** Utiliza cualquiera de estas vías para hacer tu pedido y lo recibirás prontamente en tu hogar o centro de Servicios, Enlace, Multiorden o Punto Express que tu escojas.

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 de contado.
- Realiza tus pagos en dinero en efectivo o cheque directamente en el Centro de Negocios o Centro de Servicios, jamás los envíes por correo.
- También puedes realizar el pago a través de los puntos autorizados o depósitos bancarios.
- 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 15 días, después de facturado, y te devolveremos tu dinero.

FÓRMULA DEL ÉXITO PARA EMPRESARIOS 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 de los programas 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 Empresarios 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.

EL PLAN DEL ÉXITO

CUMPLETUS 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.

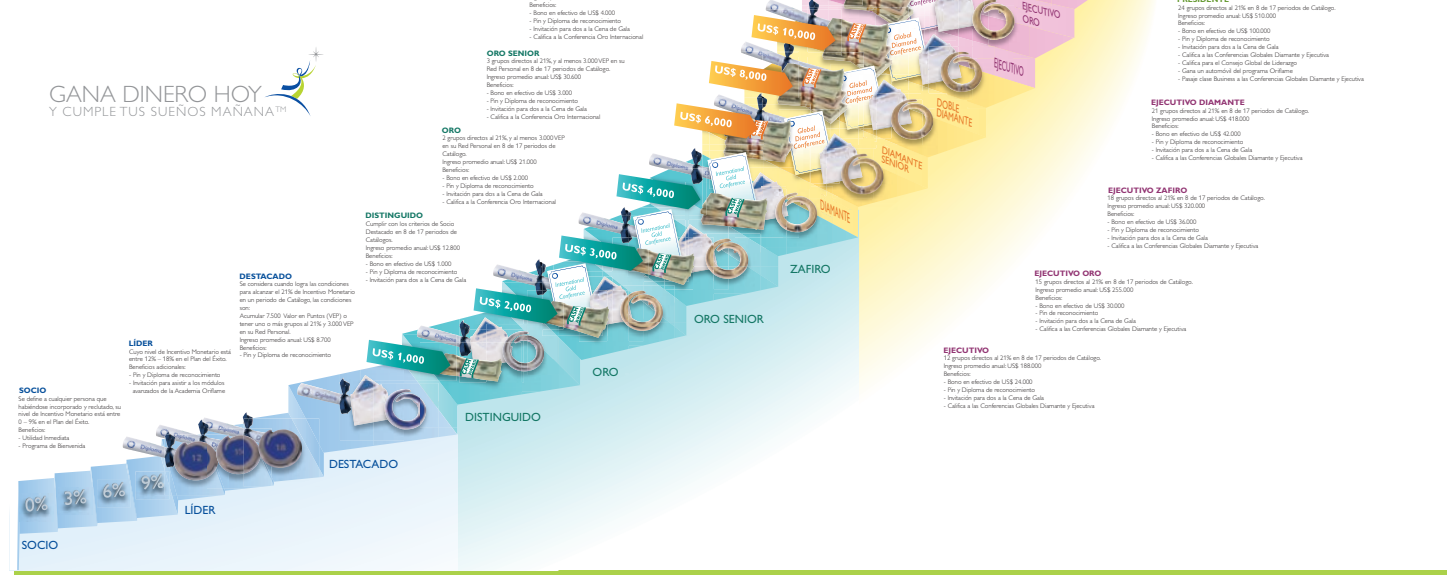
Compartir con otros el Plan del Éxito es la clave que te llevará a aumentar tus ganancias mensuales y a la obtención de increíbles beneficios.

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™



ACADEMIA ORIFLAME

TE ENTRENAMOS PARA EL ÉXITO



Como Líder, la clave de tu éxito radica en invitar a nuevos Empresarios 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 transmitirlas.

ENTRENAMIENTO ESTRATÉGICO DE NEGOCIO

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

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

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

- Dirigido a todos los Empresarios 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 Empresarios 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 patrocinador y cómo apoyar a los nuevos Empresarios

4. Academia de Liderazgo Oriflame - Módulo 1

- Dirigido a todos los Empresarios 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 Red 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 red 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™

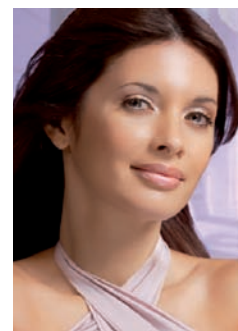


ENTRENAMIENTO AVANZADO EN BELLEZA

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 Empresarios
- 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 Empresarios
- 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

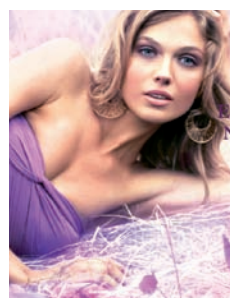
- Para todos los Empresarios
- Capacitación en:
 - La rutina para el cuidado del cabello
 - Cuidado de acuerdo al tipo y condiciones del cabello
 - Tratamientos para necesidades específicas del cuerpo
 - Nuestro portafolio para el cuidado del cuerpo y del cabello



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

Módulo 4. Especialización en Notas Olfativas y Fragancias

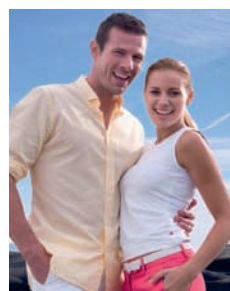
- Para 12% y superiores
- Capacitación en:
 - Tipos de fragancias
 - Composición de las fragancias
 - Guías sobre cómo usar y preservar las fragancias
 - Consejos útiles de venta
 - Nuestro portafolio de fragancias



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

WELLNESS ACADEMY

- Para todos los Empresarios
- 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 patrocinador, 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 Empresario 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:



ORIFLAME — S W E D E N —	
Líder Oriflame	
Oriflame del Ecuador S.A. www.oriflame.com.ec Teléfono (02)3946600 Teléfono de pedidos: 18000 200 800 Servicio al Cliente (02)3951830	_____ _____ _____ _____

ORIFLAME — S W E D E N —	
Empresario Independiente Oriflame	
Oriflame del Ecuador S.A. www.oriflame.com.ec Teléfono (02)3946600 Teléfono de pedidos: 18000 200 800 Servicio al Cliente (02)3951830	_____ _____ _____ _____

PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS

Como Empresario 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.

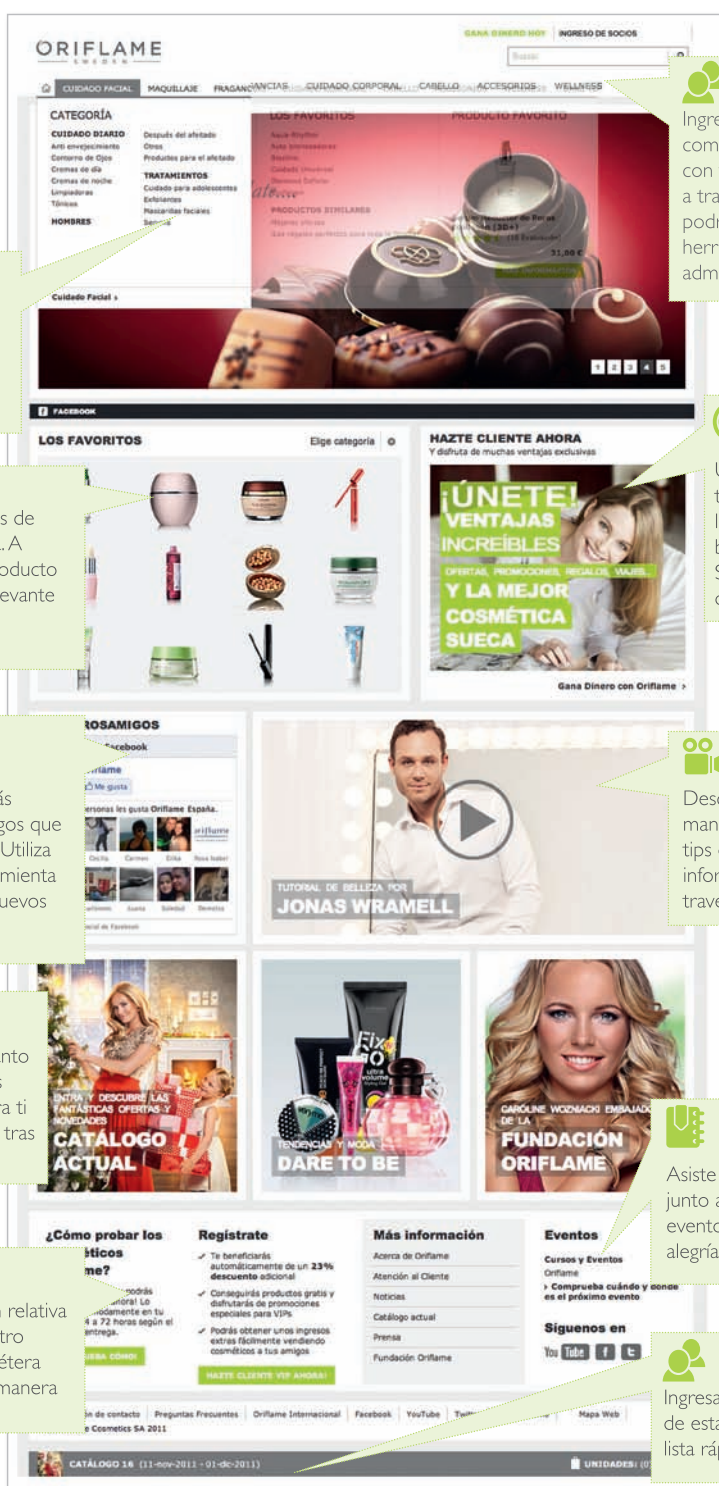
ORIFLAME ONLINE

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.com.ec

COMPRA, PAGA, INFÓRMATE, CONTACTA...



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.

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.

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

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

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.

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.

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

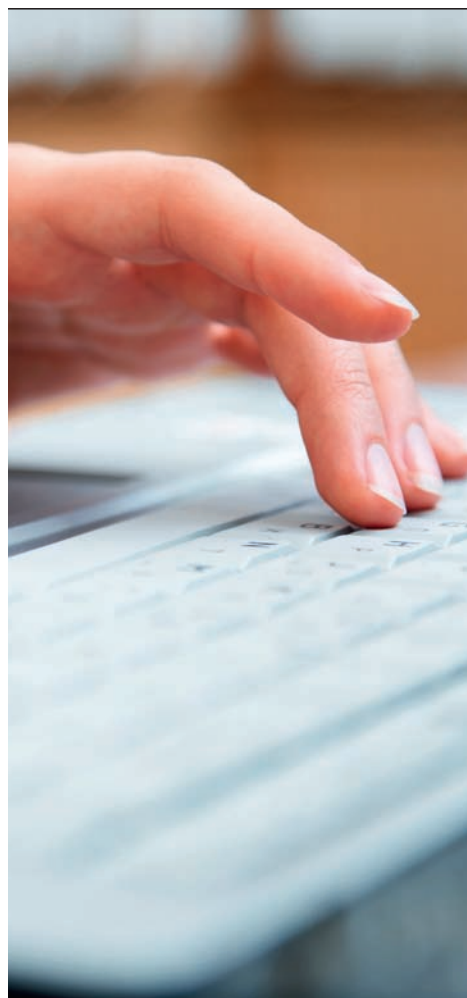
Asiste y prepárate oportunamente junto a tu red para asistir a los eventos Oriflame. ¡Vivan juntos la alegría de pasarla bien!

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

HERRAMIENTAS ONLINE:

ADMINISTRA TU RED FÁCILMENTE

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



REPORTE DE DESEMPEÑO RED 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 Red Personal y el estatus de cada uno de los Empresarios. Así por ejemplo puedes saber si un Empresario 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 Red 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 Red 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 Empresario 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 Empresario.

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



ASEGÚRATE DE TENER LOS MATERIALES PARA CADA INVITADO:

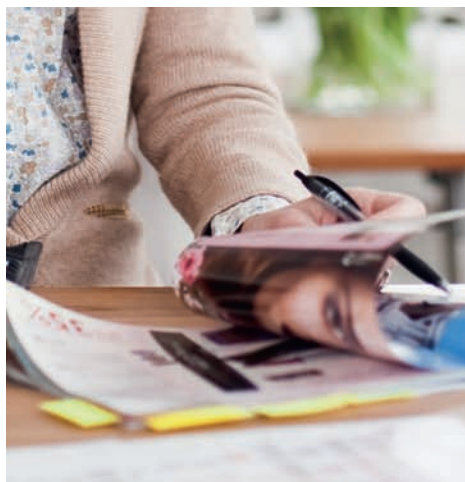
- 1 Formulario de Inscripción
- 1 Catálogo (el actual)
- 1 Lista de Contactos
- 1 Guía del Cuidado de la Piel y testers
- 1 Lista de Precios (descárgala de internet)
- 1 Hoja de Pedido (descárgala de internet)

QUÉ HACER:

1. Llenen juntos el Formulario de Inscripción
2. Usa la Lista de Verificación del Patrocinador 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 Empresario.** Haz que llene y firme el Formulario de Inscripción: enséñale a hacerlo, no lo llenes tú.
2. **Usa la Guía del Cuidado de la Piel con el Catálogo** y haz tu pedido personal: ayuda a tu nuevo Empresario 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 Empresario es fundamental para que sienta el apoyo de la compañía, de su Líder y patrocinador. 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 Ingreso
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 Empresario nuevo contento! Motívalo a alcanzar nuevas metas: en el Plan del Éxito y en el próximo nivel del Programa de Bienvenida

¿Qué decir?

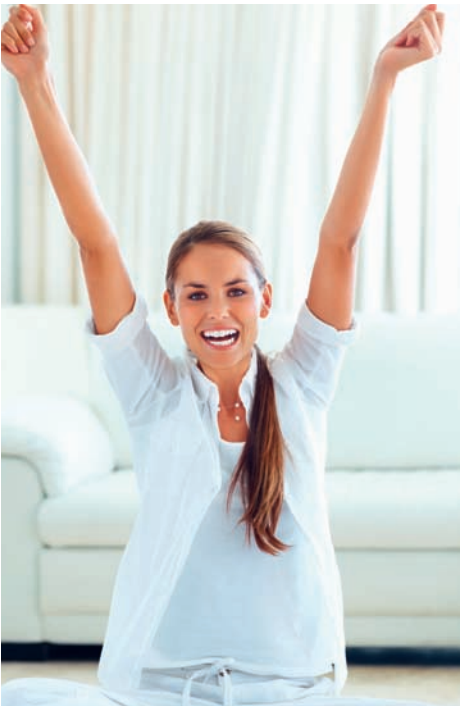
Pregunta: ¿A cuántos “Mostró” e “Invitó”? Acuerden a qué reunión asistirán próximamente y fijen una meta para ese plazo

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 EMPRESARIOS VÍA ONLINE!

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

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

Y LISTO, ¡YA HAS HECHO CRECER TU RED!*

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

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, 2 ó 3 reclutados por semana!



MANUAL OPERATIVO

ORIFLAME

I. CÓMO INCORPORARTE A LA OPORTUNIDAD ORIFLAME

Puedes registrar tu inscripción de las siguientes formas:

- **De forma personal:** entregando el formulario de inscripción en el Centro de Negocios Guayaquil o el Centro de Servicios Quito, deberás adjuntar al mismo fotocopia de tu cédula de identidad o pasaporte.
- **Por Courier:** si estás fuera de Quito o Guayaquil, puedes enviar tus documentos mediante el Courier de tu preferencia a una de estas direcciones:

Centros de Negocios Guayaquil:

Av. Circunvalación, junto al Puente Teodoro Maldonado Carbo, frente a la puerta N°4 del Centro Comercial Alban Borja.

Centro de Servicios Quito:

Barón de Carondelet N37-55 y América

- **Online:** A través de la pag web www.oriflame.com.ec

En tu primer pedido te llegará un Kit de Trabajo Totalmente GRATIS y el cobro del Valor de ingreso al Negocio será de 9,40 usd, en tu Kit recibirás:

1. 1 Oriflame Case.
2. 2 Convenios de Inscripción.
3. 1 Flyer de Contacto.
4. 2 Listas de Contacto.
5. 1 Flyer de Bienvenida.
6. 1 Tester.
7. 1 Guía de Cuidado de la piel.
8. 1 crema de Manos.
9. 1 Cd de Oportunidad Oriflame.
10. Muestras de Fragancias.

II. CÓMO HACER TU PEDIDO

A. Pedidos On Line

Ingresa a www.oriflame.com.ec y realiza tu pedido cualquier día de la semana y a cualquier hora en línea. Para poder ingresar debes escribir tu código y clave de acceso.

* Nota: los días de cierre únicamente hasta las 23:30 pm

B. Por teléfono: Indicativo (02) 3951830

Línea Gratuita: 1800-200-800 exclusivamente Pedidos

Realiza vía telefónica tu pedido, indicando tu CODIGO DE EMPRESARIO, número de cédula, nombre completo y códigos de productos a solicitar. Ten listos estos datos antes de llamar. Horario de Atención: Lunes a Viernes 9:00 a.m. a 7:00 p.m. y Sábados de 10:00 a.m. a 1:00 p.m.

C. En el centro de negocios Guayaquil (04) 2201898.

Entrega directamente tu hoja de pedido debidamente llena en Servicio al Cliente del Centro de negocios ORIFLAME. Horario de atención: Lunes a Viernes de 9:00 a.m. a 7:00 p.m. y Sábados de 10:00 a.m. a 1:00 p.m.

D. Otros

D1. Vía fax: (02) 3951880

Línea: 1700200600

D2. Por Correo

Envía tu orden de compra adjunta al formulario de incorporación.

Nota: Colocar datos completos, puntos solicitados y dirección de entrega.

III. POLÍTICAS DE CRÉDITO

A-Documentos y requisitos indispensables para todo Empresario que desea crédito:

1. Ser mayor de edad (18 años).
2. El empresario podrá afiliarse hasta los 64 años con 11 meses de edad.
3. DAF (Documento de Afiliación) debidamente lleno y firmado en tinta negra o azul.
4. Pagaré firmado en blanco.
5. Fotocopia de la cédula de ciudadanía o cédula de extranjería.
6. Prueba de planilla de servicio básico (agua, luz, teléfono).

B-Opción de Garante:

En caso de no cumplir con los requisitos normales del crédito, los empresarios tienen la opción de presentar garante según su caso:

Documentos y requisitos comunes e indispensables que debe presentar el garante:

1. Ser mayor de edad (18 años).
2. Podrá ser garante hasta los 64 años con 11 meses de edad cumplidos.
3. Presentar DAF (Documento de Afiliación) debidamente lleno y firmado en tinta negra o azul. en el anverso de la hoja de afiliación.
4. Debe anexar formulario debidamente lleno y firmado en la parte anversa del formulario
5. Fotocopia de la cédula.
6. Recibo de servicio público de su residencia (Agua, Luz o teléfono) Original, o Certificado de predio a nombre del Garante.

C-Niveles de Crédito

1. PRIMER CUPO \$155.00 para alcanzar el siguiente cupo el empresario debe realizar dos compras mínimas de 100 USD y pagarlas puntualmente
2. SEGUNDO CUPO \$280.00.
3. TERCER CUPO \$ 350.00 para alcanzar este tercer cupo es necesario tener por lo menos 6 pedidos consecutivos de al menos 100 puntos un hábito de pago A o B1 y haber utilizado por lo menos el 75% del cupo anterior.

NOTA: Podrás tener dos facturas abiertas simultáneamente siempre y cuando ninguna de ellas se encuentre vencida y no supere el cupo de crédito asignado. El estudio del crédito se efectuará en un término de 72 horas hábiles siempre y cuando la información suministrada sea de fácil verificación.

D-Plazo de Pago

El plazo de pago del crédito son 21 días calendario a partir de la fecha de facturación del pedido.

E-Razones de Desaprobación

- DAF y PAGARÉ se encuentren mal firmados.
- Documentos Incompletos.
- La información del DAF y los documentos presentados no coincidan.
- Datos errados en la verificación telefónica e información comercial.
- Empresario no habite en el lugar relacionado como residencia.
- Documentos solicitados se encuentren alterados (Enmendados, Cortados, Rotos, Etc.).
- Estar en central de riesgos.
- Alto índice de morosidad en tu red.

F-Cargos administrativos de cobranza

Para aquellos Empresarios que entren en mora a la fecha de vencimiento de la factura (45 días) tendrán cargos administrativos correspondientes al interés máximo establecido por ley correspondiente a la tasa de interés del segmento consumo del Banco Central del Ecuador. Este interés correrá desde el tercer día de vencimiento del crédito. **En caso de mora de 45 días su crédito será cerrado.**

IIV CÓMO PAGAR

A. EN EFECTIVO

Válido para pagos en los cajeros externos de Western Union ubicados en Centro de Negocios Guayaquil y Centro de Servicios Quito.

- Tarjeta de Crédito (Aplica para pagos de contado) Tarjeta Mastercard, Visa, Diners Club.
- En efectivo (Aplica para pedidos realizados al crédito o contado)
- En cheque personal (Aplica para pedidos realizados al crédito o contado).
- Débito Personal (Aplica para todo tipo de pago).

B. DEPÓSITO BANCARIO

Los depósitos, tanto para realizar un pedido como para cancelar un crédito, deben realizarse únicamente en efectivo. Es importante que al realizar un depósito, la papeleta del mismo sea enviada por fax al número 1 700 200 600 incluyendo el código o número de cédula de empresario y los nombres completos.

C. DEPOSITOS EN LA RED WESTERN UNION:

Puedes hacer tus pagos en cualquiera de los locales de Western Union en todo el país. Solo debes proporcionar tu código o número de cédula.

Recuerda que cancelar tus facturas a tiempo te trae muchos beneficios, premios, aumentos de cupo y buena calificación de crédito.

En el caso de efectuar el depósito en cualquiera de las cuentas corrientes debes enviar tu comprobante con el registro de tu código y nombre al Fax: (02)3951880 o por correo electrónico a servicio.alcliente@oriflame.com.ec

Los pedidos a crédito se vencen a los 21 días de calendario a partir de la fecha de facturación.

Si tu código no consta, puedes solicitar que te lo reciban como código no registrado, ya que automáticamente se aplicará tu cuenta.

D. DEPÓSITO BANCARIO / BANCO PICHINCHA:

Tu depósito en el Banco del Pichincha debes realizarlo únicamente en efectivo, utilizando la papeleta COBRANZA EMPRESAS, incluyendo como código de la empresa el número 264 y luego el código del empresario y así será registrado automáticamente a tu cuenta al ingresar los datos al sistema de Oriflame.

- En servipagos y en rapipagos se realizará con el número de cédula.

Nota: en caso de que el Banco Pichincha y Servipagos no existan en tu localidad, ponemos a tu disposición las cuentas corrientes de los siguientes bancos para realizar tus depósitos:

Banco del Pacífico	345743-5
Banco del Loja	2900220872
Banco Internacional	000-024090-5
Banco de Guayaquil	6198309
Produbanco o Servipagos	01005022884
Banco del Fomento	10158161
Banco de Machala	1140104864

Nota: Los depósitos en canales que no sean Banco del Pichincha, Produbanco, Servipagos, Western Union y Rapipagos, se gestionan en 24 horas laborables, con previa notificación del depósito al 1700200600.



Para que recibas tu incentivo monetario debes realizar una compra personal mínima de 100 puntos por catálogo, de esta forma estás asegurando recibir los incentivos, incrementando la actividad de tu red y creando un negocio próspero.

Adicionalmente, debes habilitar tu RUC, registrarlo en Servicio al Cliente y emitir una factura.

Con el fin de brindarte un servicio rápido en el pago de tus incentivos monetarios, **ES INDISPENSABLE QUETENGAS UNA CUENTA DE AHORROS O CUENTA CORRIENTE** en cualquier banco o cooperativa, la cual deberás reportar mediante una carta donde conste el número de cuenta al **Departamento de Servicio al Cliente en Guayaquil o Quito o por correo a servicio.alcliente@oriflame.com.ec**. En esta cuenta depositaremos tus incentivos una vez sean superiores a \$42.00 (Los incentivos menores a \$42.00 se denominan ORIBONOS y quedan registrados prepago para tus siguientes compras).

Nota: Si no tienes cuenta en algún banco de tu ciudad, o si tu cuenta está inactiva, Oriflame del Ecuador, te brinda la opción de recibir en efectivo tu incentivo monetario a través de PUNTO PAGO del Banco del Pichincha en cualquier parte del país.

Ten en cuenta que al efectuar el pago de tus incentivos monetarios, Oriflame del Ecuador debe descontar los impuestos de ley (Retención en la Fuente 8%).

VI. POLÍTICA PARA RECLAMOS POR 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*.

1. Conceptos generales

Un reclamo por producto hecho por los empresarios Oriflame puede generarse por:

- a. Diferencias entre lo facturado y lo recibido.
- b. Productos en mal estado.
- c. Otros Conceptos.

2. Puntos autorizados para su procesamiento

Oriflame del Ecuador pone a disposición de sus empresarios tres (3) alternativas para la solicitud de cambios o devoluciones de producto.

a. Centro de Negocios: Ubicado en la ciudad de Guayaquil, es un punto de servicio en donde los empresarios reciben solución inmediata a cambios o devoluciones.

Como constancia del reclamo recuerde solicitar un número de registro del mismo reclamo (número de Incidencia).

b. Enlaces: Son Centros de Desarrollo autorizados por Oriflame del Ecuador; ubicados en ciudades específicas, en los cuales los empresarios que recogieron allí su pedido pueden colocar los reclamos que tuvieren. Una vez el reclamo y el producto respectivo sea recibido en nuestro Centro de Negocios, se procederá a emitir respuesta en un lapso de 48 horas hábiles.

c.- Centro de Servicios: Ubicado en la ciudad de Quito es el punto de servicio donde los Empleados de Oriflame están encargados entre otras funciones del procesamiento de cambios y devoluciones.

En el momento que el empresario registra su reclamo, recibe por parte del personal de Servicio al Cliente el número de incidencia con la cual quedó registrado en el sistema, es importante que el empresario conserve este número para el respectivo seguimiento.

El seguimiento a cada caso se puede realizar a través de la línea de Servicio al Cliente 1700-200-600 ó escribiéndonos al correo electrónico: servicio.alcliente@oriflame.com.ec

3. Requisitos y condiciones

a. El plazo máximo para reclamos por producto es de 15 días calendario contados a partir de la fecha de entrega del pedido.

b. En el Centro de Negocios o en el Centro de Servicios, se debe entregar el producto e indicar específicamente el motivo del reclamo en el momento de su registro.

c. Para pedidos entregados en Centro de Negocios Guayaquil no se aceptan reclamos por diferencias entre lo entregado y lo recibido, o por producto en mal estado una vez el empresario haya abandonado las instalaciones de éste.

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

e. Una devolución de producto genera una Nota Crédito y Puntos Negativos correspondientes.

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

g. No se aceptan devoluciones de Material de Negocio, Componentes de Sets u Ofertas Especiales. Tampoco se aceptan cambios de productos que hayan sido usados, destapados o que vengan en bolsas - cajas de otra empresa diferente a Oriflame del Ecuador.

4. Recomendaciones

- a. Verificar el pedido cuando éste sea entregado por el transportador; 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 designar a una persona para que realice esta verificación.
- b. De llegar en mal estado el empaque realizar un inventario físico de los productos en presencia del empleado de la transportadora que entrega el pedido y si se presenta alguna anomalía no recibir el pedido y comunicarse con nuestro Departamento de Servicio al Cliente a la línea 1700-200-600 o servicio.alcliente@oriflame.com.ec
- c. Todos nuestros pedidos 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 estás recibiendo, verifica tu pedido contra esta lista.
- d. Toda solicitud de devolución de producto genera el mismo valor de puntos negativos, por lo tanto, para acceder a incentivos monetarios, ofertas y programas se deben recuperar los puntos negativos de esa devolución.
- e. Por favor ten en cuenta que Oriflame hace seguimiento al número de reclamos recibidos por cada empresario para control, aprobación o rechazo de futuros reclamos.
- f. Oriflame no se hace responsable por pérdidas o daños que se generen por parte de compañías de Transporte utilizadas por los empresarios para envío de Reclamos de Producto, por favor, empaca cuidadosamente los productos antes de enviarlos.

VII. SERVICIO AL CLIENTE

Horarios de Servicio al cliente Atención Telefónica:

Lunes a Viernes de 9:00 a.m. a 7:00 p.m.

Sábados de 10:00 a.m. a 1:00 p.m.

Horario Centro de Negocios:

Lunes a Viernes de 9:00 a.m. a 7:00 p.m. Sábados de 10:00 a.m. a 1:00 p.m.

Para lograr ofrecerte un servicio más efectivo recibiremos documentos para el estudio del crédito, 2 días hábiles antes que culmine el catálogo, para que puedas realizar tu pedido.

CASA MATRIZ - QUITO

Carondelet N37-55 y América

Atención Centro de Servicios.

Línea Gratuita de pedidos:

1 800 200 800

Línea Gratuita de fax:

1 800 200 400

Teléfono de fax para Quito:

(02) 3951880

Oriflame On Line

www.oriflame.com.ec

TIENES UN E-MAIL?

Queremos que nos comuniques tu e-mail, a través de las líneas de Servicio al cliente o vía fax, pues a través de él te estaremos enviando información, ofertas especiales y noticias breves de gran interés.

Contáctanos a también a través de facebook Oriflame Ecuador

VIII. INGRESOS

Oriflame es el único sistema comercial que ofrece a sus empresarios 2 fuentes de ingresos:

1) INGRESOS POR VENTAS

Gana un 25% de utilidad por la venta de productos y recibe tu ganancia de inmediato.

2) INGRESOS POR PATROCINAR

Oriflame te paga al cierre de cada catálogo un porcentaje (incentivo monetario), sobre todas las compras que hagas tú y las personas que han ingresado a trabajar en tu red - grupo personal (hijos, nietos, etc.).

* TUS GANANCIAS SE PAGAN ASI:

A-.Oribonos

- Son incentivos monetarios generados al cierre de cada catálogo menores a \$42.00
- Se descontarán del valor total de los siguientes pedidos o de facturas vencidas.
- No son aplicables a facturas vigentes.
- Están disponibles a partir del primer día hábil de cada catálogo.
- Vencen a los 3 catálogos.

B-.Bonos

- Incentivos monetarios generados al cierre de cada catálogo mayores a \$42.00.
- Se consignan en la cuenta bancaria del empresario que los genere al tercer día hábil después del cierre de cada catálogo.

REQUISITOS PARA QUE SE ACREDITEN LOS INCENTIVOS:

- Tener registrada cuenta bancaria personal en el sistema de la compañía.

CONDICIONES

Debes hacer llegar a la compañía copia clara del RUC mínimo 3 días hábiles antes de la fecha estipulada para el pago, este debe tener nombre completo y No de Cédula del empresario registrado en Oriflame.

POLITICA PARA LA ENTREGA DE PEDIDOS ORIFLAME DE ECUADOR S.A

Con el ánimo de velar por el confort y satisfacción de nuestros empresarios y teniendo en cuenta nuestro compromiso de ofrecer a ellos un Servicio de Clase Mundial, el presente documento presenta la política para la entrega de pedidos a empresarios.

1. Oriflame del Ecuador pone a disposición de sus empresarios las siguientes alternativas para la entrega de pedidos, los cuales operan así:

a. Centro de Negocios: ubicado en Guayaquil, es un punto de servicio en donde los empresarios y/o terceros previamente autorizados pueden recoger pedidos presentando su identificación y siguiendo el procedimiento que al respecto se amplía posteriormente en este documento. Los pedidos recogidos en este punto de servicio no tienen costo de flete.

b. Enlaces: los Enlaces son centros de desarrollo autorizados por Oriflame del Ecuador; ubicados en ciudades específicas en donde empresarios líderes de Oriflame están facultados, entre otros asuntos, para la entrega de pedidos de empresarios. Los pedidos despachados a estas locaciones gozan de una tarifa de flete preferencial.

c.- Centro de Servicios: Ubicado en la ciudad de Quito es un punto de servicio en donde empleados de Oriflame están encargados entre otras funciones de la entrega de pedidos a empresarios. Los pedidos despachados a este punto de atención gozan de una tarifa de flete preferencial.

d. Entrega a domicilio: empresas de mensajería especializada designadas por Oriflame del Ecuador entregan en la dirección de domicilio del titular los pedidos realizados por él. El costo que el empresario asume por este servicio es de \$4.15

e.- Puntos Express de Servientrega: ubicados en la mayoría de ciudades, son puntos que pertenecen a oficinas de Servientrega, donde el socio puede acercarse a retirar sus pedidos. El costo del flete es preferencial.

2. El empresario es quien decide el punto de servicio o de recepción de los pedidos hechos a su nombre, de tal manera que se encuentra facultado para decidir sobre la conveniencia de recibirlo en su domicilio o de recogerlo en alguno de los puntos de entrega autorizados por Oriflame del Ecuador a nivel nacional.

De esta manera el empresario es el responsable del retiro/recepción a conformidad de los pedidos así como del pago de estos.

3. Como mecanismo de seguridad para el empresario y de control en el proceso de distribución para Oriflame del Ecuador, cada vez que el empresario decida recoger su(s) pedido(s) en alguna de las locaciones autorizadas, deberá presentar su documento de identificación, es decir su cédula de ciudadanía, al funcionario delegado en el momento de reclamarlo. En el evento que no tenga su cédula de ciudadanía disponible o sea persona extranjera, solo se reconocerá el pasaporte, la cédula de extranjería o licencia de conducir.

4. En el momento de recibir su pedido, debe colocar de manera legible su nombre completo y el número de documento de identidad (cédula de ciudadanía, pasaporte ó licencia de conducir) en el formato designado en cada locación autorizada por Oriflame del Ecuador.

5. Es responsabilidad del empresario revisar que el pedido que ha recibido esté completo y conforme. Para ello debe hacerlo de forma inmediata en las instalaciones del punto de entrega en donde fue recibido.

Respecto a los pedidos entregados a domicilio, primero debe revisar el estado de la caja (empaquete), y en el caso de que ésta presente señales de maltrato o daño revisar su contenido en presencia del transportador para el reporte de eventuales no conformidades. Si el empaque no presenta inconformidad, el empresario debe verificar que el contenido esté completo comparando el contenido físico contra la factura y posibles notas de crédito aplicadas al pedido recibido.

Vale la pena aclarar que una vez el empresario ha abandonado la locación designada por Oriflame para la recepción de pedidos cesa la responsabilidad de la Compañía, en otras palabras, en el evento de que el pedido esté no conforme y el empresario haya abandonado las instalaciones del punto de entrega en donde recibió su pedido, no será válido el reclamo por faltante o mal estado de los productos del pedido.

6. El horario de entrega de pedidos será el mismo horario de atención al cliente del punto de entrega autorizado por Oriflame del Ecuador; previa llegada del pedido a dicha locación.

Vale la pena resaltar que todo pedido facturado después de las 15:00 p.m. de un día hábil, será despachado al día hábil siguiente, entendiéndose día hábil los días comprendidos entre lunes y viernes.

De igual manera, es importante aclarar que la llegada del pedido al punto de entrega o domicilio, estará condicionada al tiempo de entrega estimado para cada uno de los destinos, los cuales pueden oscilar entre uno (1), dos (2) y cinco (5) días hábiles para ciudades intermedias y hasta (8) días hábiles para destinos especiales. Si el empresario desea conocer el tiempo estimado de entrega de la ciudad en la que él reside, debe solicitar esta información al área de Servicio al Cliente de Oriflame.

7. Una vez el empresario ha designado el punto de entrega en donde desea recoger el pedido que ha ordenado, cuenta con ocho (8) días hábiles para retirarlo. En el evento que el pedido no sea recogido, éste será anulado aplicando las consecuencias que este hecho conlleva: pérdidas de puntos personales (BP) y beneficios (premios, títulos etc.) si a ello hubiere lugar:

8. Cuando un empresario titular designe a un tercero para el retiro de pedidos en una locación autorizada por Oriflame del Ecuador; el tercero debe entregar una fotocopia de su cédula de identidad, más autorización por escrito emitida por el titular; firmar el formato “AUTORIZACION PARA RETIRO DE TERCEROS” y estar dispuesto a que la información allí consignada sea validada por el área de Servicio al Cliente de Oriflame del Ecuador:

9.- Cuando un empresario titular designe a un tercero de manera indefinida para el retiro de pedidos en una locación autorizada por Oriflame del Ecuador: ambas partes deberán firmar el formato "AUTORIZACION INDEFINIDA" y adjuntar sus copias de cédula.

De igual manera el empresario titular debe ser consciente que el área de crédito lo contactará para consultar, confirmar y posteriormente aprobar dicha autorización.

Vale la pena aclarar que el trámite solo se realizará una vez y que obtenida dicha aprobación, de ese momento en adelante el tercero delegado podrá reclamar los pedidos del empresario titular, presentando en cada ocasión su documento de identidad original.

10. Para retirar a un tercero la facultad de recoger pedidos a nombre de un empresario, el titular es el único que podrá DESAUTORIZARLO. El procedimiento será comunicándose directamente con el área de Crédito en donde los operadores registrarán esta novedad generando un número de incidencia.

11. Dado que es por voluntad del empresario emitir su autorización a un tercero para recoger sus pedidos, el empresario titular es el responsable del pago de estos y la recepción a conformidad por parte del autorizado.

12. Es responsabilidad del líder encargado del Enlace mantener un archivo físico de las pruebas de entrega de pedidos, formatos de autorización y aprobaciones para la recolección de pedidos en las instalaciones respectivas.

CÓDIGO DE ÉTICA Y REGLAS DE CONDUCTA

ORIFLAME DE ECUADOR

Es importante que leas el Código de Ética de Oriflame (en adelante el Código) y las Reglas de Conducta (en adelante las Reglas) 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 Inscripción 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 red.

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 obedeceré 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, me regiré por el principio guía de tratarlos como yo quisiera que me trataran.

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 patrocinador 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 red 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 ninguna tienda al detalle.

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 red 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 Ecuador S.A.

D. La “línea de patrocinio” incluye al Socio, su patrocinador, y así sucesivamente hasta concluir en Oriflame.

E. La “Red Personal” designa 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. La “Red” 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, y el sitio web de Oriflame.

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

2. Membrecía

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 red.

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

2.3. Un aspirante debe haber cumplido la mayoría de edad para ser Socio.

2.4. 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.

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

2.6. La calidad de miembro se puede renovar mediante el pago de una membresía incluida en la primera factura luego del aniversario de la inscripción, excepto en el caso de un socio activo durante los 17 períodos, en cuyo caso la reunión de mebresia es automática.

2.7. 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.

2.8. 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 8 periodos de inactividad luego de su eliminación y si dicha eliminación tuvo como causa la no renovación de su calidad de miembro.

2.9. En caso de una supuesta violación a las Reglas, Oriflame se reserva el derecho a suspender la calidad de miembro de un Socio por hasta 17 períodos 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 red entera y deban entregarla a su patrocinador. Sólo se podrán volver a inscribir después de terminada su membresía.

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

3.3. La transferencia de una Red 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 heredero (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 red 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 patrocinio de otro Socio.

4.3. Ningún Socio deberá decir que tiene una relación laboral con Oriflame. Al presentar la Oportunidad de Negocio de Oriflame a otras personas, deberá enfatizar que se trata de dirigir un negocio independiente y que no representa una oferta de empleo.

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, credulidad, 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 Red 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 patrocinadores, los Socios se asegurarán de que los Socios que han patrocinado 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 tergiversen 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 alrededor 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.

44 GUÍA DE INICIACIÓN GUÍA DE INICIACIÓN 45

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 empaquetado 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. Oriflame aprueba la recompra de productos a Socios de la compañía bajo las siguientes condiciones:

- 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 red.
- 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 o flyers.

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 superior

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 Red Personal cada periodo de Catálogo mediante las siguientes acciones:

- a) Reclutar y desarrollar a su Red Personal de manera permanente.
- b) Proporcionar ayuda, guiar y motivar a los miembros de su Red 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 a otra empresa de venta directa.

6.3. Si el cónyuge de un Socio Distinguido (o superior) es un representante de cualquier otra empresa de venta directa, no le estará permitido participar en las actividades 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 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 quejas

Cualquier queja basada en el incumplimiento del Código de Ética o de las Reglas de Conducta deberá ser dirigida a la oficina de Servicio Al Cliente Oriflame y/o al Managing Director de Oriflame del país en cuestión. El comité de manejo de quejas 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 de comercio 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 o c) Consultor de Belleza Oriflame (esto debe ser verificado localmente). 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.
- Todo reclamo de terceros que sea dirigido a Oriflame será redirigido 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

Oriflame fomenta la presencia en blogs, sitios de redes sociales y similares. Oriflame anima a sus Socios a bloguear y dejar sus comentarios acerca de los productos Oriflame cuando lo estimen apropiado, pero para ello deben adherir a la sección 1.3 del Código de Ética, acerca de las características de los productos. Tanto como sea posible, recomendamos que los Socios usen las funciones compartir dispuestas por Oriflame con el fin de asegurar la correcta visualización y fuente información.

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. 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, redes 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 alrededor 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 empaquetar sus productos en envases reciclables, los cuales son seguros para el medio ambiente.

