

# RESUMO DO PLANO DE SUCESSO



Os produtos Oriflame são únicos!



## ISTO É A ORIFLAME

- Fundada na Suécia em 1967
- Produtos de alta qualidade inspirados na natureza, não testados em animais
- Presente em mais de 60 países
- É a maior companhia de venda directa de cosméticos da Europa
- Mais de €1.5 Bilhões em vendas por ano
- Mais de 3.5 milhões de Assesores no mundo
- Centro de Pesquisa e Desenvolvimento com mais de 100 cientistas
- 5 instalações de fabrico
- 100 milhões de catálogos traduzidos em 35 línguas
- Mais de 8.000 trabalhadores no mundo inteiro
- Inscrita na NASDAQ OMX Nordic Exchange
- Co-fundadora da World Childhood Foundation

## CRESCIMENTO A LONGO PRAZO

1990 – 2010: crescimento em Vendas CAGR 17%



## BEM VINDO

Caro Assessor,

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

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

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

Espero vê-lo em breve numa das nossas reuniões!

Rui Matias da Silva  
Director da Oriflame Portugal



100% de garantia



Os produtos não são testados em animais



Utilização de extractos e de ingredientes naturais



Utiliza aerossóis amigos do ozono



Membro da Associação de Venda Directa



Aplicações para iPad



ORIFLAME FOUNDATION  
empowering children

# 3 RAZÕES PARA TRANSFORMAR A SUA VIDA COM A ORIFLAME

## Look Great

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

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



## Make Money

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

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



## Have Fun

Com a Oriflame vai:

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



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

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



**TERESA BEIRÃO**  
CHEFE DISTRITAL  
CASTELO BRANCO

*"Conheci a oportunidade Oriflame há cerca de um ano e abracei-a desde logo, com entusiasmo. A Oriflame possibilitou-me um rendimento extra e ao mesmo tempo conhecer inúmeras pessoas interessantes, aprender sobre novas áreas e participar em eventos cheios de glamour e requinte. A apótese foi a viagem à Madeira! Nada disto seria possível sem um verdadeiro trabalho de equipa com as minhas "chefinhas", o empenho de todos os assessores e o apoio de quem me apresentou esta oportunidade. Tem valido a pena!!!!"*

# O PLANO DE SUCESSO ORIFLAME

## ASSESSOR DE BELEZA

Desde o início, seja qual for a quantidade de produtos da encomenda, o Assessor de Beleza obtém um lucro de 30% ou 43% sobre os Preços Normais ou Especiais dos produtos Oriflame. Sempre que a encomenda for igual ou superior a 140 V.P. o Assessor de Beleza terá direito a 43% lucro, ao invés dos 30%.

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

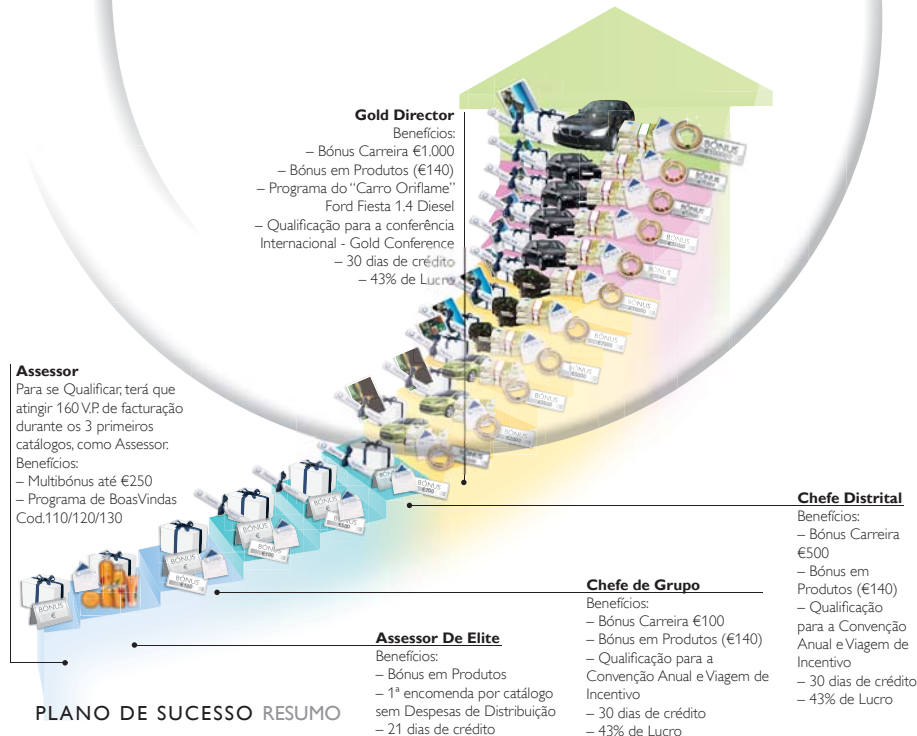
## O INÍCIO DO NEGÓCIO

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

Inicia o período de qualificação para o nível de Chefe de Grupo ao recrutar directamente 5 pessoas activas e atingir um total de facturação no seu grupo de 1.000 V.P., num catálogo. Atinge o nível de Chefe de Grupo ao realizar um total de facturação de 750 V.P. no catálogo seguinte e manter os 5 recrutados directos activos.

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

## RESUMO DO PLANO DE SUCESSO ORIFLAME



# EXEMPLO DE GANHOS

## 1. MOSTRE O CATÁLOGO E RECOLHA ENCOMENDAS



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



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



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

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

## KIT DE INÍCIO DE ACTIVIDADE

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

## PROGRAMA DE BOAS VINDAS

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

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

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

Sempre que alcançar o nível mínimo por encomenda de 95 V.P. receberá ainda o Produto Oferta em vigor nesse catálogo, de valor sempre superior ao das "Despesas de Manuseamento e Distribuição".

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

- facturar acima de 80 V.P. em cada encomenda dos 3 catálogos do programa.
- pedir na respectiva encomenda o Código a que tem direito.

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

**Preço total a pagar €17,90**

**Benefícios totais €184,80**

### CÓDIGO 110 CÓDIGO 120 CÓDIGO 130



€8,95

P.N. do conjunto €63,80



€8,95

P.N. do conjunto €61,00



GRÁTIS

P.N. do conjunto €77,90

## ASSESSOR ELITE

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

### Vantagens do Assessor Elite:

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

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

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

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

### Exemplo:

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

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

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

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



# CONTACTOS

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

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

## SERVIÇO DE APOIO AO CLIENTE

Para os seguintes esclarecimentos:

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

**Contacte:**  
 Horário de 2ª a 6ª das 08h30 às 20h00  
 Telefone: 214 279 601  
 Fax: 214 262 914 ou 214 262 917  
 E-mail: [clientes@oriflame.pt](mailto:clientes@oriflame.pt)  
 E-mail para Inscrições:  
[servico.inscricoes@oriflame.pt](mailto:servico.inscricoes@oriflame.pt)  
 Fax para Inscrições: 214 261 499

## PARA FAZER A SUA ENCOMENDA

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

## DEPARTAMENTO FINANCEIRO

Para os seguintes esclarecimentos:

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

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

## DEPARTAMENTO DE VENDAS

Para os seguintes esclarecimentos:

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

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

## DEPARTAMENTO DE MARKETING

Para os seguintes esclarecimentos:

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

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

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

## ORIFLAME SERVICE CENTRE

Aberto de 2ª a 6ª das 9h00 às 19h30

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



# ACADEMIA ORIFLAME – O SEU CAMINHO PARA O SUCESSO

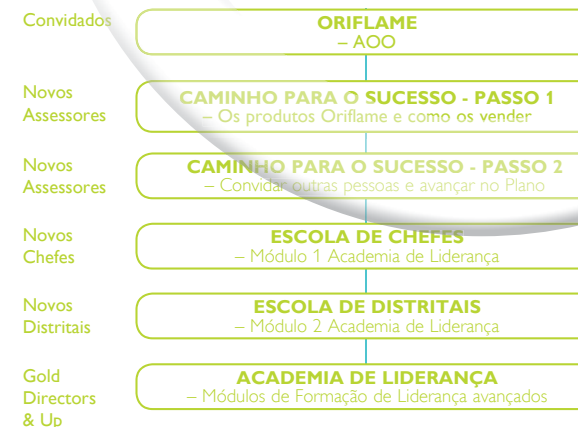
A Academia Oriflame irá formá-lo em como trabalhar com o SARPIO, ensinando-lhe os seus princípios passo a passo.

A Oriflame orgulha-se de oferecer um programa de formação extensivo, tanto acerca da oportunidade de negócio, como sobre beleza. O programa cobre toda a formação que um Assessor irá precisar desde o Dia 1 para ter sucesso a cada passo.

Poderá encontrar os assuntos cobertos pela Academia Oriflame na ilustração abaixo.



### Para



### Formação de Beleza Avançada





#### DESPESAS DE DISTRIBUIÇÃO/PEDIDOS ATRASADOS

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

Não serão reenviadas em caso algum, as encomendas:

- Recusadas
- Devolvidas pelo Assessor de Beleza
- Reenvios Devolvidos

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

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

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

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

realizadas pelo telefone e internet, exceptuando a entrega nas Ilhas.

#### QUALIDADE DOS SERVIÇOS

##### IRREGULARIDADES NOS SEUS ENVIOS:

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

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

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

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

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

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

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

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

#### PRODUTOS ESGOTADOS / STOCK LIMITADO

O facto de um produto esgotar é sempre de lamentar. Claro que a companhia é a primeira interessada em que esse caso não ocorra; também o Assessor e sobretudo o cliente não têm qualquer responsabilidade nesta ocorrência.

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

#### OUTRAS DEVOLUÇÕES

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

#### CRÉDITO E DATAS LIMITE DE PAGAMENTO

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

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

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

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

#### COMO PAGAR

O pagamento pode fazer-se das seguintes formas:

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

**BPI - conta n.º 0.3449319-000-004**

nib: 0010.0000.34493190004.24

**BES - conta n.º 0730-1727-000.1**

nib: 0007.0073.00017270001.23

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

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

#### PROCESSO DE COBRANÇA

São emitidas as seguintes cartas de aviso:

- 1º Aviso** - 7 dias após a data de vencimento da factura, com um valor acrescido de €2,00.
- 2º Aviso** - 7 dias após a saída do 1º aviso de pagamento, com um valor acrescido de €5,00.
- 3º Aviso** - 7 dias após a saída do 2º aviso, com um valor acrescido de €10,00.

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

## Webpage

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



### No site oficial Oriflame Portugal poderá:

Visualizar o Catálogo em formato electrónico

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

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

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

### Ter acesso a informação importante

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

### Acesso direto ao Mundo da Beleza

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

### Alertas & Notificações

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

### Páginas Pessoais

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

### A sua presença online – Políticas de utilização

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

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

- Saber como estruturar o seu site independente, de acordo com a lei e regras Oriflame
- O que pode ou não utilizar a nível de nome do domínio do site, imagens com direitos reservados, logótipo, vídeos e outros conteúdos.
- Melhor utilização da presença online nas Redes Sociais
- Acesso a kit de imagens e dicas para melhorar a sua presença online

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

## Social Media

Estar activo nas Redes Sociais permite-lhe:

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

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



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

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



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

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



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

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



## VOCABULÁRIO ORIFLAME

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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