

Oriflamen eettiset toimintasäännöt

Oriflame Brand Partnerina lupaat toimia seuraavien periaatteiden mukaisesti:

1. Noudatat tässä menettelytapaoppaassa ja muissa Oriflame-aineistoissa määritettyjä sääntöjä ja niiden henkeä.
2. Pääperiaate on, että kohteet kaikkia tapaamiasi henkilöitä yhtä reilusti kuin toivoisit itseäsi kohdeltavan.
3. Esittelet Oriflamen tuotteita, ansaintamahdollisuutta, koulutusta ja muita Oriflamen tarjoamia mahdollisuuksia ja etuja asiakkaille rehellisesti ja totuudenmukaisesti. Esität suullisesti tai kirjallisesti vain sellaisia tuotteisiin, ansaitsemiin ja muihin mahdollisuuksiin liittyviä seikkoja /väitteitä, jotka esiintyvät varsinaisessa Oriflame-aineistossa (mukaan lukien Liite 1).
4. Olet ystävällinen ja täsmällinen asiakkaiden palvelemisessa, tilausten vastaanottamisessa ja valitusten käsittelemisessä. Oriflame Oy:n ilmoittamaa tuotteiden vaihtamista koskevaa menettelytapaa on noudatettava.
5. Hyväksyt ja noudatat Oriflame Brand Partnerille (sekä sponsorille ja Directorille ja ylemmille - edetessäsi näille tasoille) yhtiön määrittämiä velvollisuuksia.
6. Käyttäydyt äärimmäisen rehellisesti, vilpittömästi ja vastuullisesti.
7. Et saa missään tilanteessa käyttää Oriflamen verkostoa muiden kuin Oriflamen hyväksymien tuotteiden markkinointiin. Kunnioitat suoramyyntiä kuluttajalle, etkä myy tuotteita minkäänlaisen vähittäismyyjän kautta.
8. Kunnioitat sen maan lakeja ja säännöksiä, jossa toimit Oriflame Brand Partnerina. Oriflame Brand Partnerina et saa osallistua mihinkään toimintaan, joka saattaa johtaa sinut tai Oriflamen huonoon valoon.
9. Ymmärrät, että näiden ohjeiden ja sääntöjen noudattaminen on edellytys jäsenyydellesi Oriflamen kanssa.

Oriflamen menettelysäännöt

1. Määritykset

- A. "Oriflame Brand Partner" tarkoittaa tässä asiakirjassa kaikkia Oriflame Brand Partnereita tittelistä ja tasosta riippumatta.
- B. "Oma kotisivu" viittaa verkkosivustoon, jonka Oriflame on suunnitellut ja julkaissut Oriflame Brand Partnerin puolesta ja jota Oriflame ylläpitää Oriflame Brand Partnerin puolesta.
- C. "Oriflame" viittaa tässä asiakirjassa paikalliseen Oriflame-yritykseen, jonka sopimusehdot Oriflame Brand Partner on hyväksynyt, paitsi kun toisin mainitaan.
- D. "Sponsorilinja" sisältää Oriflame Brand Partnerin, hänen sponsorinsa ja tämän yläpuolella olevat päätyen yhtiön.
- E. "Oma ryhmä" tarkoittaa kaikkia Oriflame Brand Partnerin suoraan tai epäsuorasti sponsoroimia Brand Partnereita lukuunottamatta Director tai korkeampia titteleitä ja heidän verkostojaan.
- F. "Ryhmä" tarkoittaa koko puuta mukaan lukien Directorit ja korkeammat titelit sekä heidän alapuolellaan olevat.
- G. "Oriflame-opaat" viittaa Menestysmalli-julkaisuun (joka sisältää nämä menettelyohjeet), tuotekuvastoihin, Oriflame-aloituspakettiin, uutiskirjeeseen ja kaikkiin muihin tietoihin, jotka on painettu tai julkaistu virallisella Oriflame-sivustolla.
- H. "Sponsor" tarkoittaa henkilöä, joka tuo uuden henkilön Oriflame Brand Partneriksi.

2. Jäsenyys

- 2.1 Ryhtyäkseen Oriflame Brand Partneriksi henkilön tulee yleisesti ottaen olla olemassa olevan rekisteröityneen Oriflame Brand Partnerin sponsoroima. Tietyissä tilanteissa Oriflame voi nimittää aloittavan Oriflame Brand Partnerin mihin tahansa ryhmään.
- 2.2 Henkilöllä voi olla vain yksi suora tai epäsuora Oriflame-jäsenyys. Epäsuora jäsenyys tarkoittaa esimerkiksi sellaisen yhtiön osakkeiden omistamista, joka on rekisteröitynyt Oriflame Brand Partneriksi.
- 2.3 Oriflame varaa oikeuden hylätä minkä tahansa hakemuksen tai uusintahakemuksen.
- 2.4 Hakijan on oltava täysi-ikäinen voidakseen päästä Oriflame Brand Partneriksi. Oriflame voi harkintansa mukaan hyväksyä myös alaikäisen hakijan hakemuksen huoltajan kirjallisen suostumuksen perusteella.
- 2.5 Jäsenyys voidaan myöntää ainoastaan luonnollisille henkilöille tai osakeyhtiölle/kommandiittiyhtiölle, joissa jäsenet ovat joko toistensa puolisoita tai huoltaja ja lapsi, kun kyseessä on Oriflamen hyväksymä bisneksen siirtomenettely. Oikeushenkilön on annettava vastuuhenkilön nimi sekä eriteltävä mahdolliset rajoitukset kyseisen vastuuhenkilön oikeuksiin. Kumppanit ovat yhtäläisesti vastuussa, ja Oriflame voi vaatia korvausta kummalta tahansa tai kummaltakin tapauksissa, joissa maksuja on laiminlyöty.
- 2.6 Oriflame noudattaa paikallista lainsäädäntöä maissa, joissa se toimii, koskien ajanjaksoa, jonka aikana Oriflame Brand Partner voi vetäytyä jäsenyydestä ja saada Oriflamilta takaisin jäsenyyden ehtona maksetut maksut sekä mahdollisten aloitusmateriaalien ja -tuotteiden maksut ("harkinta-aika", Suomessa 14 vuorokautta).
- 2.7 Oriflame Brand Partner voi keskeyttää jäsenyytensä milloin tahansa harkintaajan päätyttyä ilmoittamalla asiasta kirjallisesti Oriflamille. Näissä tapauksissa Oriflame ei ole velvollinen mihinkään kohdassa 2.6 mainittuihin rahakorvauksiin.
- 2.8 Oriflame Brand Partnerin jäsenyys vanhenee rekisteröitymisen vuosipäivänä.
- 2.9 Jäsenyyden voi uusia maksamalla vuosittaisen uusimismaksun, joka peritään ensimmäisen rekisteröitymisen vuosipäivän jälkeisessä laskussa.

2.10 Jos Oriflame Brand Partnerin puoliso haluaa ryhtyä Oriflame Brand Partneriksi, molempien puolisoitten on joko siirryttävä saman sponsorin alaisuuteen saman jäsenyyden alle (osakeyhtiö- tai kommandiittiyhtiömuodossa), tai myöhemmin liittyvän puolison on oltava aiemmin Oriflame Brand Partneriksi ryhtyneen puolison alla. Jos puoliso liittyy erillisenä jäsenenä, mahdollinen rahapalkinto, jonka puoliso ansaitsee, vähennetään mahdollisesta ylemmästä rahapalkinnosta, jonka aiemmin liittynyt puoliso ansaitsee – mikäli kyseinen rahapalkinto on seurausta jälkimmäisenä liittyneen puolison jäsenyyden terminoinnista mistä tahansa syystä.

2.11 Entiset Oriflame Brand Partnerit (tai entisten Oriflame Brand Partnereiden puoliset) voivat hakea uutta jäsenyyttä seuraavien ehtojen mukaisesti:

a) Vähintään kuusi kuukautta on kulunut viimeisen jäsenyyden päättymisestä eroamisen vuoksi (paitsi jos toisin sovi-
taan Oriflamen kanssa).

b) Uudessa hakemuksessa käy ilmi, että hakemus tehdään tämän säännön alaisena.

c) Entinen Oriflame Brand Partner voi hakea välittömästi Brand Partneriksi ilmoittamatta erikseen aiemmasta Ori-
flame-jäsenyydestään, jos hän ei ole ollut aktiivisena vähintään 12 kuukauteen jäsenyyden uusimisen laiminlyönnistä
johtuneen jäsenyyden katkeamisen jälkeen.

2.12 Oriflamella on oikeus irtisanoa Oriflame Brand Partner, jos hän rikkoo eettisiä toimintasääntöjä tai menettely-
sääntöjä.

2.13 Oriflame pidättää oikeuden keskeyttää Oriflame Brand Partnerin jäsenyyden välittömästi 12 kuukaudeksi sääntö-
jen rikkomista liittyvää tutkimusta varten.

3. Sponsorinjojen ylläpitäminen

3.1 Oriflame Brand Partner ei saa rekisteröityä uudelleen eri sponsorinjojen alaisuuteen, jos hän eroaa jäsenyydestä
ja liittyy uudelleen kohdan 2.11. perusteella. Jos hän eroaa, hänen koko verkostonsa siirtyy hänen alkuperäiselle
sponsorilleen.

3.2 Jäsenyyden siirtäminen toiselle henkilölle on mahdollista ainoastaan erikoistapauksissa Oriflamen harkinnan
mukaan.

3.3 Oriflame Brand Partnerit, jotka haluavat siirtää jäsenyytensä, voivat saada siihen luvan, mutta jäsenyyden voi
siirtää ainoastaan lähimmälle sukulaiselleen (Oriflamen harkinnan mukaan). Jäsenyyden siirtoanomus on tehtävä
kirjallisesti Oriflamelle. Oriflame Brand Partnerit, jotka ovat siirtäneet jäsenyytensä tämän säännön mukaisesti, voivat
hakea uutta jäsenyyttä, jos edellisen jäsenyyden siirtämisestä on kulunut vähintään kuusi kuukautta.

3.4 Jos Oriflame Brand Partner kuolee, jäsenyys terminoidaan kolme kuukautta kuolinpäivän jälkeen, jos lähiomainen
ei tee jäsenyyden siirtoanomusta tuona aikana kohdan 6.4. mukaisesti. Jäsenyyden katketessa kaikki vainajalle
suunnatut suorittamattomat maksut maksetaan menehtyneen Oriflame Brand Partnerin valtuutetulle perijälle/valtuute-
tuille perijöille. Oriflame varaa oikeuden pyytää asiakirjoja, joissa perijän/perijöiden valtuutus todistetaan ehtona
maksun suorittamiselle.

3.5 Ryhmän tai sen osan siirtäminen ei ole sallittua.

4. Brand Partnerin velvollisuudet

Yleiset velvollisuudet

4.1 Brand Partnereiden tulee noudattaa kaikkia lakeja, säädöksiä ja toimintaohjeita, jotka koskevat heidän toimint-
aansa Brand Partnerina, mukaan lukien kaikkia verolakeja ja -säädöksiä koskien verorekisteröintiä. Oriflame Brand
Partnerit eivät saa osallistua mihinkään toimintaan, joka saattaa heidät tai Oriflamen huonoon valoon.

4.2 Oriflame Brand Partnereiden tulee tehdä tarpeelliset toimenpiteet, joilla varmistetaan kaikkien asiakkaiden, mah-
dollisen asiakkaan tai toisen Oriflame Brand Partnerin antamien henkilötietojen turvaaminen paikallisen henkilötie-
tolain mukaisesti.

Velvollisuudet asiakkaita kohtaan

4.3 Oriflame Brand Partnerit eivät saa käyttää harhaanjohtavia, petollisia tai epäoikeudenmukaisia myyntikeinoja.

4.4 Heti, kun kuluttajaan luodaan kontakti, Oriflame Brand Partnerin tulee esitellä itsensä ja selittää, millä asialla hän
lähestyy asiakasta tai mikä tilaisuuden luonne on. Oriflame Brand Partnerin tulee varmistaa, että hänen asemansa
Oriflame Brand Partnerina käy ilmi kaikissa yhteydenotoissa, tapahtuivatpa ne sitten sähköpostin, verkkosivuston,
sosiaalisen media tms. kautta. Brand Partnerin nimen ja yhteystietojen, sekä sen, että lähettäjä ei ole Oriflamen
virallinen edustaja, on tultava selkeästi ilmi. Sana "Itsenäinen" on aina lisättävä ennen "Oriflame Brand Partneria"
henkilöllisyyttä ilmaistaessa esimerkiksi sähköpostien allekirjoituksissa, käyntikorteissa, verkkosivustolla, sosiaalisen
median sivustolla tms.

4.5 Oriflame Brand Partnereiden tulee antaa asiakkailleen tarkat ja täydety tiedot tuotteista ja hinnoista sekä mah-
dollisista luotto- ja maksuehdoista, palautusohjeista, takuusta ja toimitusajasta. Oriflame Brand Partnerin tulee antaa
tarkat ja ymmärrettävät vastaukset kaikkiin asiakkaan kysymyksiin.

4.6. Mikäli tuotteiden tehokkuudesta esitetetään väittämiä, Oriflame Brand Partnerin tulee viitata vain sellaisiin sanal-
lisiin tai kirjallisiin tuoteväittämiin, jotka ovat Oriflamen hyväksymiä.

4.7 Oriflame Brand Partnerin tulee antaa tuotemyynneistä asiakkaalle tilauslomake, josta ilmenee, että kyseessä on
Oriflame, Oriflame Brand Partnerin nimi, osoite ja puhelinnumero.

4.8. Oriflame Brand Partnerin ei tule käyttää mitään todistusta tai merkintää, joka ei ole totta, on vanhentunut tai
soveltumaton, joka ei liity tarjoukseen tai käytetään tavalla, joka on omiaan harhaanjohtamaan asiakasta.

4.9 Oriflame Brand Partnereiden ei pidä käyttää vertauksia, jotka ovat harhaanjohtavia. Vertailukohtien täytyy pe-

rustua tosiasioihin, jotka voidaan näyttää toteen. Oriflame Brand Partnerin ei pidä epäoikeudenmukaisesti panetella mitään toista yhtiötä, bisnestä tai tuotetta, suoraan tai vihjailemalla. Oriflame Brand Partnereiden ei pidä pyrkiä hyödyntämään toisen yrityksen, bisneksen tai tuotteen kaupanimeen liittyvää goodwilliä.

4.10 Oriflame Brand Partnereiden täytyy antaa asiakkaan peruuttaa tilaus yleisesti käytetyn harkinta-ajan puitteissa ja hyväksyä jo toimitettujen tuotteiden palauttaminen sekä hyvittäminen, mikäli tuotteet ovat myytävissä uutena. Kun asiakas pyytää Oriflamen tyytyväisyystakuun kunnioittamista, Oriflame Brand Partnerin tulee tarjota asiakkaalle mahdollisuutta saada täysi hyvitys tai saman arvoinen Oriflamen tuote. Harkinta-aika ja Oriflamen tyytyväisyystakuu tulee ilmoittaa selkeästi asiakkaalle.

4.11 Oriflame Brand Partneri kontaktoidaan henkilökohtaisesti, puhelimitse tai sähköisesti kohtuullisesti ja soveliaaseen aikaan välttämättä tunkeilemisen. Oriflame Brand Partnerin tulee lopettaa tuote- tai myyntiesittely, mikäli asiakas haluaa.

4.12 Tiedot, jotka Oriflame Brand Partner antaa asiakkaalle, on esitettävä selkeästi ja ymmärrettävällä tavalla ottaen huomioon hyvässä uskossa suoritettujen kaupallisten liiketapahtumien periaatteet ja ne periaatteet, jotka ohjaavat sellaisten tahojen suojelua, jotka eivät valtion lainsäädännön mukaan kykene antamaan suostumustaan, kuten alaikäiset.

4.13 Oriflame Brand Partner ei saa käyttää hyväksi yksittäisten kuluttajien luottamusta, hänen täytyy kunnioittaa kuluttajien kaupallista kokemattomuutta eikä hän saa käyttää hyväksi kuluttajan ikää, sairautta, henkistä tai fyysistä vaivaa, hyväuskoisuutta, ymmärtämättömyyttä tai kielitaidottomuutta.

4.14 Oriflame Brand Partnerit eivät saa houkuttaa henkilöitä ostamaan tuotteita sen perusteella, että asiakas voi vähentää ostoksen hintaa viittaamalla potentiaalisiin asiakkaisiin, jos tällaiset alennukset riippuvat jostakin tulevasta tapahtumasta.

4.15 Oriflame Brand Partnereiden tulee toimittaa asiakkaiden tilaukset ajoissa. Velvollisuudet muita Oriflame Brand Partnereita kohtaan

4.16 Oriflame Brand Partnerit eivät saa varastaa Brand Partner -ehdokkaista toisilta Oriflame Brand Partnereilta tai tavoitella toisen Oriflame Brand Partnerin sponsorilinjaan kuuluvia Oriflame Brand Partnereita.

4.17 Oriflame Brand Partner ei saa väärin todellisia tai mahdollisia Oriflame Brand Partnereiden myyntejä tai ansioita. Kaikkien esitettävien ansio- ja myyntilukujen tulee olla: a) totta, tarkkoja ja esitettyä tavalla, joka ei ole väärin vääristynyt, petollinen tai harhaanjohtava ja b) perustua dokumentoituun ja toteen näytettyyn faktaan kyseisessä maassa. Mahdollisen Oriflame Brand Partnerin täytyy: c) saada tietää, että todelliset ansiot ja myynnit vaihtelevat henkilöstä toiseen ja riippuvat myyjän taidoista, käytetystä ajasta ja työstä sekä muista tekijöistä ja; d) saada käyttöönsä riittävästi tietoa, jotta hän voi kohtuullisesti arvioida ansaintamahdollisuuden.

4.18 Oriflame Brand Partner ei peri maksua toiselta tai mahdolliselta uudelta Oriflame Brand Partnerilta mistään materiaalista tai palvelusta, jota Oriflame ei ole kehittänyt tai hyväksynyt lukuunottamatta suoraan Oriflame Brand Partnerin järjestämään, ei pakolliseen koulutukseen tai kokoukseen liittyvistä kuluista. Kaikkien Brand Partnereiden tekemien markkinointimateriaalien täytyy olla Oriflamen menettelytapojen mukaisia. Oriflame Brand Partner, joka myy hyväksytyjä, sallittuja promootio- tai koulutusmateriaaleja toisille Oriflame Brand Partnereille: (i) voi tarjota vain Oriflamen standardien mukaisia materiaaleja, (ii) ei saa velvoittaa muita Oriflame Brand Partnereita ostamaan niitä materiaaleja; (iii) myy kohtuullisella hinnalla ilman merkittävää tuottoa Oriflame Brand Partnerille, markkinoilla olevien samanlaisten tuotteiden hintoja vastaavilla hinnoilla; ja (iv) tarjoaa kirjallisen palautusohjeen, joka on sama kuin Oriflamen palautussääntö.

4.19 Oriflame Brand Partneri kontaktoidaan muita Oriflame Brand Partnereita vain kohtuullisesti ja sopivaan aikaan välttämättä tungettelua.

4.20 Oriflame ei aseta Brand Partnereilleen minkäänlaisia ehtoja vähimmäisostoihin määrällisesti tai arvillisesti. Samalla tavalla Oriflame Brand Partner ei saa velvoittaa tai pakottaa sponsoroimaan Brand Partnereita tilaamaan hänen kauttaan, tilaamaan mitään vähimmäismääriä tai ylläpitämään tuotevalikoimaa. Kaikki Oriflame Brand Partnerit voivat tilata mitä tahansa määriä suoraan Oriflamelta, mutta käsittely- tai toimituskuluja voi kertyä tilauksen koosta riippuen. On yksittäisten Oriflame Brand Partnerin asia päättää, haluaako hän pitää varastoa, joka vastaa ennakoitua myyntiä tai kulutusta. Oriflame Brand Partnereiden ei pidä vaatia tai rohkaista toisia Brand Partnereita ostamaan kohtuuttomia määriä varastoon. Oriflame Brand Partnerin ei pidä pitää enemmän varastoa kuin hän voi kohtuullisesti ajatella myyvänsä tai kuluttavansa.

4.21 Oriflame Brand Partnerit eivät saa käyttää Oriflamen verkostoa markkinoidakseen materiaalia, tuotteita tai ohjelmia, jotka eivät ole virallisesti Oriflamen hyväksymiä ja jotka eivät vastaa Oriflamen toimintaohjeita ja prosesseja.

4.22 Oriflame Brand Partnerit eivät saa systemaattisesti houkuttaa suoramyymiä muista yrityksistä.

4.23 Oriflame Brand Partnerit eivät saa epäoikeudenmukaisesti panetella toisen yrityksen tuotteita, sen myynti- ja markkinointisuunnitelmaa tai mitään muuta toisen yrityksen ominaisuutta.

4.24 Oriflame Brand Partnereilla ei ole minkäänlaista työsuhdetta Oriflameen. Kun Oriflamen bisnesmahdollisuutta esitellään toisille, Oriflame Brand Partnerin on tehtävä selväksi toiminnan itsenäinen luonne ja se, että Oriflameen ei luoda työsuhdetta.

4.25 Oriflame Brand Partnereilla ei ole valtuutusta tehdä sitoumuksia Oriflamen puolesta. Oriflame Brand Partnerit korvaavat Oriflameelle kaikki kulut ja vahingot, joita näiden sääntöjen rikkomisen aiheuttaa.

4.26 Oriflame Brand Partner ei voi tehdä tilauksia toisen Oriflame Brand Partnerin nimissä ilman kyseisen Oriflame Brand Partnerin aiempaa kirjallista hyväksyntää.

4.27 Rakentaessaan omaa ryhmäänsä Oriflame Brand Partnerit huolehtivat, että kaikki uudet Oriflame Brand Partner-

it noudattavat luottoehtoja, jos luottomahdollisuutta tarjotaan.

4.28 Siirtyessään sponsoriksi Oriflame Brand Partner pitää huolen siitä, että kouluttaa ja motivoi henkilökohtaisesti sponsoroimiaan Oriflame Brand Partnereita.

4.29 Oriflame Brand Partner ei voi ottaa osaa haastatteluihin, jotka koskevat Oriflamea, mediasta riippumatta, tapahtuipa haastattelu televisiossa, internetissä, radiossa, aikakauslehdessä tms. tai käyttää markkinointimediaa (ml. viraalimainontaa tekstiviestitse, internetissä tms.) oman Oriflame-liiketoimensa markkinointiin ilman Oriflamen aiempaa kirjallista suostumusta.

4.30 Oriflame Brand Partnerit eivät saa ottaa osaa sosiaalisen median keskusteluihin, joissa annetaan väärää tai harhaanjohtavaa tietoa Oriflamesta tai sen tuotteista tai palveluista, tai jotka voivat yleisesti ottaen saattaa Oriflamen huonoon valoon.

5. Muut säännöt ja käytännöt

5.1 Oriflame-käytännöt eivät tunne erillisiä tai yksinomaisia alueita tai toimilupia. Yhdelläkään Oriflame Brand Partnerilla ei ole valtuuksia myöntää, myydä tai siirtää moisia yksinomaisia alueita tai toimilupia. Jokaisella Oriflame Brand Partnerilla on oikeus harjoittaa bisnestä missä tahansa osassa maata, jossa hän rekisteröityi.

5.2 Oriflame Brand Partnerin on hyväksyttävä, että Oriflame toimii tietyillä markkina-alueilla, eikä jokaisessa maailman maassa, ja noudatettava tarkasti Oriflamen velvollisuuksia koskien tuotteiden turvallisuutta, tuotteiden rekisteröintiä, maahantuontia ja muita sääntöjä, joita on noudatettava kussakin maassa. Oriflame ei ole vastuussa mistään vahingoista, kiistoista tai vaateista, jotka aiheutuvat tai jotka ovat seurausta Oriflame Brand Partnereiden harjoittamasta kaupankäynnistä sellaisissa maissa, jotka ovat Oriflamen markkina-alueiden ulkopuolella. Niinpä Oriflame pitää Oriflame Brand Partneria täysin vastuullisena kyseisenlaisista vaateista.

5.3 Oriflame Brand Partner on itsenäinen Oriflamesta. Ainoat titelit, joita hän saa käyttää käyntikorteissa, muissa painotuotteissa tai sähköpostiviestinnässä on "Itsenäinen Brand Partner" tai "Oriflamen itsenäinen Brand Partner" tai saavutettu uratitteli.

5.4 Markkinointimateriaaleja, Oma Oriflame -kauppaa ja kaikkia sosiaalisen median sovelluksia, joita Oriflame tarjoaa, voidaan käyttää määritellyllä tavalla ilman erillistä hyväksyntää. Oriflame Brand Partner ei saa rekisteröidä tai ylläpitää verkkosivustoa tai kotisivua, jonka verkkotunnus sisältää sanan "Oriflame". Oriflame Brand Partnerit saavat ohjata liikennettä Oriflamen virallisille verkkosivuille, blogiseinille ja vastaaville. Oriflame varaa oikeuden ennalta hyväksyä julkaistavat materiaalit. Oriflame Brand Partnereiden onlinenäkövyyden käytännöt määritellään tarkemmin Brand Partnerin Onlinekäytännöt-sivulla (Liite 2).

5.5 Oriflamen tavaramerkit, tunnukset ja nimi ovat Oriflame Cosmetics AG:n omaisuutta, eikä Oriflame Brand Partner saa käyttää niitä painotuotteissa tai verkossa julkaistuna ilman Oriflamen aiempaa kirjallista lupaa. Jos kyseisenlainen lupa myönnetään, tavaramerkkejä ja tunnuksia on käytettävä täsmälleen Oriflame-ohjeissa määritellyllä tavalla.

5.6 Oriflame Brand Partnerit eivät saa itse tuottaa, tai hankkia muualta kuin Oriflamilta, mitään esineitä, joihin on painettu, tai joissa näkyy, Oriflamen tavaramerkkejä tai tunnuksia, paitsi jos Oriflamilta on saatu siihen kirjallinen lupa.

5.7 Kaikki Oriflamen painotuotteet, videot, valokuvat ja designit ovat tekijänoikeuksien suojaamia, eikä kukaan saa jäljentää niitä, kokonaisuudessaan tai osittain, painetussa muodossa tai verkossa ilman Oriflamen aiempaa kirjallista lupaa. Kun tekijänoikeuksien suojaamaa materiaalia käytetään luvallisesti, Oriflamen tekijänoikeuksiin on viitattava näkyvästi ja yksiselitteisesti.

5.8 Oriflame Brand Partnerit eivät saa myydä tai esitellä Oriflame-tuotteita millään jälleenmyyntikanavalla, verkko-kaupassa tai huutokaupassa. Oriflamepainotuotteita ei saa myydä tai esitellä kyseisillä jälleenmyyntikanavilla. Liikkeissä, jotka eivät teknisesti katsoen ole jälleenmyyntikanavia, kuten kauneushoitolat, saa esitellä, mutta ei myydä tuotteita.

5.9 Oriflame-verkkosivuston sisältö, kuten teksti, grafiikka, valokuvat, designit ja ohjelmointi on myös tekijänoikeuksien suojaama, eikä sitä saa hyödyntää kaupallisissa tarkoituksissa ilman Oriflamen aiempaa kirjallista lupaa.

5.10 Spämmääminen (sähköisten viestintäkanavien väärinkäyttö massaviestien lähettämiseen) on ankarasti kielletty. Oriflame Brand Partnerin tulee rajoittaa loppuasiakkailleen lähettämiensä markkinointisähköpostien määrä yhteen sähköpostiin viikossa. Viestejä ei saa lähettää Oriflamen nimissä, minkä vuoksi täysi vastuu viestien sisällöstä kuuluu lähettäjälle.

5.11 Missään tilanteessa yksikään henkilö ei ole valtuutettu pakkaamaan tuotteita uudelleen tai millään tavalla mukkaamaan tuotteiden pakkausta tai merkintöjä. Oriflame-tuotteita saa myydä ainoastaan alkuperäisissä pakkauksissaan.

5.12 Oriflame-tuotteet eivät aiheuta vaurioita tai vammoja, jos niitä käytetään alkuperäiseen käyttötarkoitukseen mukana toimitettavien ohjeiden mukaisesti. Oriflamalla on tuotteilleen tuotevastuuvakuutus. Vakuutus kattaa viallisen tuotteen aiheuttamat vammat tai vahingot, mutta ei kata tuotteen huolimatonta, piittaamatonta tai väärää käyttöä.

5.13 Oriflame varaa oikeuden vähentää myöhästyneen laskun summan milloin tahansa mistä tahansa komissiosta tai bonuksesta, joka Oriflame Brand Partnerille on maksettavana.

5.14 Oriflamalla on oikeus muuttaa hintojaan ja valikoimaansa ilman erillistä ilmoitusta. Oriflame ei anna alennusta, bonusta tai muuta hyvitystä hinnanmuutoksista, valikoimanmuutoksista tai tuotteen loppumisesta aiheutuvista menetyksistä.

5.15 Kun Brand Partnerin suhde Oriflameen katkeaa, Brand Partnerin niin pyytäessä Oriflame lupautuu (a) ostamaan takaisin tuotteet Brand Partnerilta. Seuraavien ehtojen on täyttyvä, jotta Oriflame voi antaa hyvityksen:

- palautukset on tehtävä 12 kuukauden sisällä ostosta, ja
- palautuksista hyvitetään 90 % alkuperäisestä maksetusta nettohinnasta sen jälkeen, kun mahdolliset alennukset ja verkostolle maksetut bonukset on vähennetty, ja
- palautettavien tuotteiden on kuuluttava voimassa olevaan Oriflame-valikoimaan, mukaan lukien Oriflamen tuottamat markkinointimateriaalit, myyntituet tai pakkaukset.

Tämän ehdon (a) puitteissa voimassa olevaan

Oriflame-valikoimaan kuuluva tarkoittaa, että:

- tuotteita ei ole käytetty, avattu tai peukaloitu millään tavalla, ja
- tuotteet eivät ole vanhentuneita, ja
- tuotteita mainostetaan yhä Oriflamen esitteissä.

5.16 Jos Oriflame Brand Partner on millään tavalla osallisena, oikeudellisesti tai muutoin, kiistassa tai toiminnassa, joka voi liittyä, tai joka voi negatiivisesti vaikuttaa Oriflameen tai sen maineeseen, on Oriflame Brand Partnerin ilmoitettava asiasta välittömästi Oriflameille.

5.17 Oriflame varaa oikeuden laajentaa tai tarkistaa Oriflamen Menestysmallia, kelpoisuusehtoja sekä toimintasääntöjä ilman varoitusaikaa.

6. Directorien sekä ylempien tasojen oikeudet ja velvollisuudet

Yllä määriteltyjen, kaikkia Oriflame Brand Partnereita koskevien yleisten sääntöjen lisäksi seuraavat säännöt koskevat nimenomaisesti Brand Partnereita, joiden titteli on vähintään Director. Tällaisen erikoissäännön rikkominen johtaa välittömästi Director-tittelin (tai ylempään) sekä siihen liittyvien etujen – mukaan lukien titteliin liittyvien palkkioiden – menettämiseen ja voi jopa johtaa jäsenyyden lopettamiseen.

6.1 Directorin (tai ylempään titteliin) on palveltava oman ryhmänsä Brand Partnereita kunkin jakson aikana

- a) rekrytoimalla uusia jäseniä ja kehittämällä jatkuvasti omaa ryhmäänsä
- b) avustamalla, opastamalla ja motivoimalla oman ryhmänsä jäseniä
- c) järjestämällä säännöllisiä tapaamisia, joissa koulutetaan, motivoidaan, asetetaan tavoitteita ja seurataan edistymistä
- d) valmentamalla puussa olevia Oriflame Brand Partnereita harjoittamaan Oriflame-bisnestään parhaalla mahdollisella tavalla
- e) kommunikoidulla säännöllisesti sekä tiedottamalla tapaamisajoista ja -paikoista, tuoteutisista, koulutuspäivistä jne.

f) osallistamalla kaikkiin Oriflamen järjestämiin seminaareihin ja tapaamisiin

g) huolehtimalla, että toimintasääntöjä noudatetaan, ja näyttämällä itse esimerkkiä

h) osallistamalla liiketapaamisiin Oriflamen kanssa aluemyyntipäällikön niin pyytäessä.

6.2. Director (ja ylempi) ei saa edustaa (ja/tai olla jäsen) missään muussa Social Selling -yrityksessä.

6.3 Jos Directorin (tai ylempään), puoliso on jonkin toisen Social Selling -yrityksen edustaja ja/tai jäsen, puoliso ei saa osallistua mihinkään Oriflamen tapaamisiin tai tapahtumiin, ja puolison toiminta on pidettävä erillään Oriflamesta. Directorin (ja ylempään) on ilmoitettava Oriflameille, jos hänen puolisonsa on jonkin toisen suoramyyntiyhtiön edustaja ja/tai jäsen.

6.4 Jos Director (tai ylempi) kuolee, jäsenyys voi joissain tapauksissa Oriflamen harkinnan mukaan periytyä vainajan lähisukulaiselle kyseisen maan lakien mukaan. Kirjallinen anomus jäsenyyden siirtämisestä on jätettävä kolmen kuukauden sisällä kuolinpäivästä. Jos kyseistä anomusta ei jätetä, jäsenyys lopetetaan. Selvyyden vuoksi, jäsenyyden laillisen perijän täytyy hyväksyä ja noudattaa Brand Partnerin sopimusehtoja.

6.5 Directorin (ja ylempään) on noudatettava kaikkia sääntöjä ja ohjeita, joita Oriflame saattaa kirjallisesti toimittaa aika ajoin.

7. Valitustapausten käsittely

Kaikki valitukset, jotka koskevat eettisten toimintaohjeiden tai toimintasääntöjen rikkomista osoitetaan paikalliselle Oriflame-myyntiorganisaatiolle ja/tai Oriflamen paikalliselle toimitusjohtajalle. Kunkin Oriflame-markkina-alueen valituksia käsittelevää ryhmää johtaa paikallisen Oriflame-yhtiön toimitusjohtaja.

LIITE 1: Viestintäohjeet

Kun lähestyt asiakasta/potentiaalista Oriflame-jäsentä:

Tee näin:

- Kerro kuka olet ja mikä Oriflame on
- Selitä yhteydenottosi tarkoitus ja mitä tuotteita Oriflamella on
- Yritä vastata kaikkiin kysymyksiin oikeudenmukaisella, totuudenmukaisella ja ymmärrettävällä tavalla
- Reklamoijain vain Oriflamen hyväksymiä tuotteita. Pyydä kontaktiasi vierailemaan Oriflamen nettisivulla, jossa kerrrotaan lisää tuotteista ja reklamaatioista
- Kunnioita yksityisyyttä ja muita henkilökohtaisia rajoituksia, joita henkilöllä voi olla (esimerkiksi aika, paikka, ikä, fyysinen kunto)
- Lopeta kaikki selitykset (ja lähde), jos sinua pyydetään tekemään niin
- Kerää ja/tai säilytä asiakkaiden tai potentiaalisten asiakkaiden henkilötietoja vain tarvittaessa. Varmista, että käsittelet ja suojaat näitä henkilötietoja yksityisyyttä ja henkilötietojen suojaa koskevien paikallisten lakien mukaisesti.
- Aina kun myyt Oriflame-tuotteita:
 - ilmoita asiakkaalle tuotteiden oikeasta hinnasta, maksuehdoista ja toimituspäivästä
 - anna asiakkaalle kirjallinen tilauslomake myyntihetkellä
 - ilmoita asiakkaalle tilauksen peruuttamisoikeudesta määrätyn ajan kuluessa sekä hänen oikeudestaan palauttaa ja saada palautusta toimitetuista tuotteista, jotka voidaan myydä uusina
 - kerro asiakkaalle Oriflamen tuotetakuusta, kaupanteon jälkeisestä palvelusta ja vaatimustenmukaisesta käsittelytavasta.
- Kun esittelet potentiaalisille jäsenille:
 - ilmoita heille, että tosiasialliset ansiot ja myynti vaihtelevat henkilöittäin ja riippuvat myyjän taidoista, sijoitetusta ajasta ja työstä sekä muista tekijöistä; ja
 - anna heille riittävästi tietoja, jotta mahdollisuus ansaita tuloja voidaan kohtuudella arvioida.

Muistuta yhteyshenkilöäsi siitä, että Oriflame on hyvämaineinen social selling -yritys, joka keskittyy innovatiivisten tuotteiden kehittämiseen kestäväällä tavalla. Oriflame tarjoaa laadukkaita tuotteita ja mahdollisuuden rakentaa oma bisnes. Liiketoimintamahdollisuus tarjoaa itsenäisen, hauskan ja joustavan tavan parantaa taloudellista asemaa samalla parantaen taitoja ja itsetuntoa.

Älä tee näin:

- Älä painosta asiakasta ostamaan tai liittymään – on ok kieltäytyä; he saattavat silti palata luoksesi, jos olet luonut käsityksen ammattitaidosta ja kohdellut heitä oikeudenmukaisesti
- Tuotteen ominaisuuksien yliarviointi – esitele oikeudenmukaisesti ja rehellisesti kokemuksesi tuotteesta; viittaa aina tuoteselosteeseen tai muihin yrityksen toimittamiin tietoihin
- Älä yliarvioi tosiasioita:
 - Oriflame-tuotteiden käyttö ja ominaisuudet
 - Oriflamen tarjoamat ansaintamahdollisuudet (esimerkiksi tasojen saavuttamisen helppous ja siihen kuluva aika, kullakin tasolla odotetut ansiot ja yleensä onnistumisen helppous ja todennäköisyys) – muista, että kaikki riippuu ajasta ja vaivasta, jota halutaan käyttää ja yksilön henkilökohtaisista taidoista!
 - älä vääristä omaa menestystäsi ja kokemustasi Oriflamessa tai käytä jonkun antamaa lausuntoa, joka ei ole todenmukainen tai joka on harhaanjohtava
- Älä valehtele, johda harhaan tai ole aggressiivinen, tunkeileva tai epäkunnioittava
- Älä epäröi kertoa yhteyshenkilöllesi, jos sinulla ei ole tai et ole varma vastauksesta hänen kysymykseensä, ja ota yhteyttä Oriflamen asiakaspalveluun kysyäksesi kysymystä ja palaa sitten asiakkaalle oikean vastauksen kanssa
- Älä käytä väärin tai ilman vaadittua lupaa asiakkaiden, muiden Oriflame-yhteistyökumppaneiden ja potentiaalisten Oriflame-jäsenten henkilötietoja
- Älä käytä vertailuja muihin yrityksiin, jotka eivät perustu tosiseikkoihin tai joita ei voida vahvistaa
- Älä vahingoita toisen yrityksen mainetta tai houkuttele tai rekrytoi järjestelmällisesti toisen yrityksen myyntivoimaa
- Älä houkuttele henkilöä ostamaan tavaroita sellaisen lausunnon perusteella, jonka perusteella henkilö voi alentaa tai palauttaa ostohinnan ohjaamalla muita asiakkaita sinulle vastaaviin ostoihin.

LIITE 2: Brand Partnerin onlinekäytännöt

Tämän ohjeistuksen tarkoituksena on selvittää, kuinka Oriflame Brand Partnerit voivat muokata läsnäoloaan internetissä häiritsemättä Oriflame-yhtiön tuotemerkkirakentamista tai rikkomatta tekijänoikeuksiin liittyviä lakeja, sääntöjä ja sopimuksia.

1. Yleistä

Oriflame tarjoaa Brand Partnereilleen mahdollisuuden perustaa Oma Oriflame -kaupan sekä useita muita keskitetysti toimitettavia työkaluja Oriflame-tuotteiden ja liiketoimintamahdollisuuksien myymiseksi ja mainostamiseksi internetissä.

Nämä sovellukset ovat nykyään ainoat hyväksytyt digitaaliset työkalut, joissa Brand Partnerit voivat tarjota myytäviä tuotteita sekä näyttää kuvia ja logoja, joissa Oriflame on oikeuksien omistaja.

Brand Partnerit saavat myös ylläpitää verkkosivustoja, joilla he kommunikoivat Oriflamen, sen tuotteiden ja bisnesmahdollisuuden ympärillä, kunhan on selvästi todettu, että nämä eivät ole Oriflamen virallisia sivustoja. On aina oltava avoin siitä, kuka on sivuston takana, ja asiaankuuluvien yhteystietojen on oltava näkyvissä. Brand Partnerin tulisi kommunikoida omilla sanoillaan, ja hän voi lainata Oriflame-tekstejä vain viittaamalla selvästi lähteeseen.

Brand Partner ei saa itse rakentaa verkkokauppaa, joilla Oriflame-tuotteita myydään, tai muuten harjoittaa verkkokauppaa hyväksytyjen Oriflame-sovellusten ulkopuolella.

2. Verkkotunnus

Brand Partnerit eivät saa rekisteröidä verkkotunnuksia, jotka sisältävät sanan "oriflame". Brand Partner ei saa rekisteröidä sosiaalisen median sivua/ryhmää nimellä ja kuvalla, joka voi johtaa kuluttajaa harhaan ja uskomaan, että kyseessä on virallinen Oriflame-sivu/-ryhmä:

- Sosiaalisen median (esim. Facebook, VKontakte, Instagram) sivun/ryhmän nimestä ja kuvasta on selvästi käytävä ilmi sitä käyttävä henkilö, esim. "Annan Oriflame-tiimi", jossa on Annan oma kuva.
- Sosiaalisen median sivua/ryhmän nimeä ei saa nimetä esim. "Oriflame Casablanca" eikä virallisella Oriflame-kuvalla, kuten Oriflame-logolla tai Oriflamen kuvilla.

3. Vastuuvapauslauseke

Brand Partnerien, jotka ylläpitävät omia verkkosivujaan ja mainitsevat olevansa osa Oriflamea, on varmistettava, että he julkaisevat selvästi tiedot, että he ovat joko

- a) itsenäinen Oriflame Brand Partner
- b) itsenäinen Oriflamen Partneri

Nämä tiedot on julkaistava selvästi aloitussivulla sekä vastuuvapauslausekkeessa, joka on näkyvissä verkkosivuston kaikilla sivuilla. Nimen ja yhteystietojen tulisi olla saatavilla verkkosivustolla tai sosiaalisen median sivun tilitiedoissa.

Jos Brand Partnerilla on yksityinen verkkosivusto ilman, että se liittyy mitenkään Oriflameen, tämä käytäntö on mitätön.

4. Sisältö & viitteet Oriflameen

Sisältöä ei saa kopioida Oriflamen viralliselta verkkosivustolta ja julkaista Brand Partnerin nimellä. Jos Brand Partner linkittää Oriflamen virallisen sisällön omalle sivustolleen Oriflamen omistamasta verkkotunnuksesta, se on ilmoitettava selvästi.

5. Kuvat

Brand Partner ei saa ottaa liikkumattomia tai liikkuvia kuvamateriaaleja Oriflamen viralliselta sivustolta ja julkaista omalla sivustollaan. Kaikki kuvamateriaali on suojattu tekijänoikeuksilla, ja Oriflame on saanut käyttöoikeudet siihen. Näitä oikeuksia ei laajenneta Brand Partnereille.

- Liikkuvat kuvat; videot jne.: voidaan käyttää jakamistoiminnon kautta, jos ja kun mahdollista. Jakamistoiminto tarjoaa automaattisen viittauksen lähdesivustoon.
- Kuvia malleista tai henkilöistä: voidaan käyttää jakamistoiminnon kautta, jos ja kun mahdollista. Jakamistoiminto tarjoaa automaattisen viittauksen lähdesivustoon.
- Kuvia Oriflamen tuotteista: voidaan käyttää ilman jakotoimintoa, kunhan lähdesivusto mainitaan näkyvästi ja yksiselitteisesti (esimerkiksi: "lähde: www.oriflame.com 2012").

Kolmannen osapuolen vaatimukset, jotka voidaan osoittaa Oriflameelle, siirretään Brand Partnerille.

6. Oriflamen logo

Oriflamen logoa voidaan käyttää muodoissa, jotka löytyvät Oriflamen virallisilta verkkosivustoilta. Logo ei saa muuttua tai animoida, ja sitä voidaan käyttää vain sivun otsikkona tai alatunnisteena sekä sähköpostiviestien allekirjoituksessa logon alkuperäisessä muodossa.

7. Sosiaalisen median jakaminen

Oriflame kannustaa läsnäoloa blogeissa, sosiaalisen verkottumisen sivustoissa ja vastaavissa. Brand Partnereita rohkaistaan bloggaamaan ja jättämään kommentteja Oriflame-tuotteista, jos he pitävät sitä tarkoituksenmukaisena, mutta heidän on noudatettava

eettisiä säännöstöjä koskevaa 1.3 kohtaa tuotteista koskevissa vaatimuksissa. Suosittelemme, että Brand Partner käyttää mahdollisimman laajasti Oriflamen tarjoamia jakamistoimintoja oikean näytön ja lähdetietojen turvaamiseksi.

8. Hakukonemarkkinointi

Brand Partnerit voivat harjoittaa hakukonemarkkinointia, kuten Google Adwordsia, jos Oriflamen sääntöjä online-läsnäolosta noudatetaan. Lisäksi;

- Mainoksessa on selvästi ilmoitettava, että sen on luonut itsenäinen Brand Partner
- Otsikko ei saa antaa vaikutelmaa siitä, että se on Oriflamen virallinen tai millään tavalla tukema mainos;
- Sanaa "Oriflame" on kielletty käyttää avainsanana.

Ota huomioon, että jokainen, esimerkiksi Adwordsin ostaja, vastaa itse rikkomuksista, jotka kohdistuvat muiden tuotemerkkien omistajiin.

9. Koulutusmaksut

Brand Partner ei saa periä maksuja verkkokoulutuksista ja webinaareista, jotka ylittävät itse tapahtuman suorittamisesta aiheutuvat välittömät kustannukset.

10. Myynti verkossa

Brand Partnerit saavat myydä Oriflamen tuotteita netissä vain hyväksytyjen Oriflame-sovellusten, kuten Oma Oriflame -kaupan, kautta. Brand Partnerit eivät saa myydä Oriflamen tuotteita vähittäiskaupan verkkosivustojen tai muiden nettikauppojen (online-markkinapaikkojen) kautta.

11. Spämmääminen

Roskapostin lähettäminen – ei-toivottujen massaviestien lähettäminen – on ehdottomasti kielletty. Lisätietoja ja esimerkkejä Brand Partnerin nettikäyttäytymisestä löytyy Brand Partnerin Digitaalisesta käsikirjasta.