

## **MANUALUL POLITICII ORIFLAME**

Este important pentru fiecare Brand Partener să citească și să cunoască conținutul Codului Etic (în continuare Codul) Oriflame și Regulile de conduită (în continuare Regulile) prevăzute în Manualul Politicii (în continuare Manualul), așa încât acestea sunt o parte integrantă a contractului de aderare. Toți Brand Partenerii Oriflame au obligația să respecte Codul și Regulile indiferent dacă Manualul a fost sau nu publicat în newsletter sau a ajuns la cunoștința acestora prin alte mijloace. Compania Oriflame își rezervă dreptul să anuleze în orice moment calitatea de membru Oriflame (anularea numărului de înregistrare) a oricărui Brand Partener care a furnizat informații personale false sau a încălcat Regulile prevăzute în Manual. Brand Partenerii terminați cărora le-a fost anulat numărul de înregistrare Oriflame își pierd toate drepturile și privilegiile, inclusiv în structura lor. Codul și Regulile sunt create pentru a asigura protecția drepturilor Brand Partenerilor și pentru a dicta cele mai înalte standarde de etică în afaceri, după care Brand Partenerii Oriflame trebuie să se conducă conform legislației țării în care își desfășoară activitatea.

### **I. CODUL DE ETICĂ ORIFLAME**

În calitate de Brand Partener Oriflame sunt de acord să-mi desfășor afacerea Oriflame conform următoarelor principii.

- 1.1.** Voi respecta toate Regulile de conduită prevăzute în Manual, precum și în alte publicații ale companiei. Voi respecta nu numai cuvintele, dar și spiritul acestor Reguli.
- 1.2.** Principiul după care mă voi călăuzi în relațiile de afaceri cu partenerii, în calitate de Brand Partener Oriflame, este să îi tratez la fel de corect cum mi-ar plăcea mie însumi să fiu tratat.
- 1.3.** Voi prezenta clienților și Brand Partenerilor produsele și oportunitățile Oriflame într-un mod cinstit și corect. Toate promisiunile și afirmațiile mele – în formă scrisă și verbală – referitor la produse și oportunități, vor fi în conformitate cu cele prezentate în publicațiile oficiale Oriflame. Voi compara produsele și oportunitățile Oriflame cu cele ale altor companii bazându-mă pe importanța furnizării informațiilor oficiale verificate.
- 1.4.** Voi fi politicos și prompt la preluarea comenzilor și rezolvarea oricăror sesizări ale clienților. În cazul necesității de înlocuire a produselor voi respecta procedurile indicate în sursele oficiale.
- 1.5.** Voi îndeplini toate obligațiunile în calitate de Brand Partener Oriflame (Sponsor sau Director), prevăzute în publicațiile oficiale Oriflame.
- 1.6.** Voi avea un comportament corespunzător celor mai înalte standarde etice ale companiei, care presupun onestitate, demnitate și responsabilitate.
- 1.7.** În nicio circumstanță nu voi folosi rețeaua Oriflame pentru a comercializa alte produse, în afara celor aprobate de companie.
- 1.8.** Voi respecta cu strictețe metoda vânzărilor directe fără să folosesc alte metode de distribuire a produselor.
- 1.9.** Nu voi permite distribuirea informației cu conținut ambiguu, care benevol sau forțat, poate prezenta compania Oriflame, în societate, într-un mod negativ.
- 1.10.** Voi respecta legislația țării mele, dar și a celorlalte țări, în care voi activa în cazul formării unei echipe internaționale.
- 1.11.** Voi respecta cerințele Codului Etic și regulile de încheiere a Drepturilor și Condițiilor contractului de aderare.

## II. REGULILE DE CONDUITĂ ALE BRAND PARTENERILOR ORIFLAME

### 1. DEFINIȚII

A. «Brand Partener Oriflame» (în continuare Brand Partener / Partener) – aici și în continuare partener independent a companiei indiferent de titlul și nivelul atins (inclusiv Manageri, Directori și mai sus).

B. «Pagina personală a Brand Partenerului» este dezvoltată și menținută de compania Oriflame pe site-ul companiei.

C. Cu excepția cazului în care se explică altfel, în acest document sub denumirea Oriflame se are în vedere reprezentanța regională a companiei unde ești înregistrat în calitate de Brand Partener.

D. «Linia de sponsorizare» include Brand Partenerul, sponsorul său și toți ceilalți sponsori superiori.

E. «Grupul personal» se referă la toți Brand Partenerii, sponsorizați direct sau indirect de alți Brand Parteneri din grupul său, cu excepția celor care au atins nivelul de 22% sau subordonații acestora.

F. «Grupul» cuprinde întreaga structură a unui Brand Partener, inclusiv Brand Partenerii care au atins nivelul de 22%, precum și structura acestora.

G. «Publicațiile oficiale Oriflame» includ «Planul de Succes – ediție pentru Lideri» (inclusiv și Manualul politicii Oriflame), Catalogul Oriflame, Ghidul pentru noii recruți, și alte materiale publicate pe site-ul oficial al companiei.

H. «Sponsor» – se referă la un Brand Partener Oriflame care înregistrează un alt Brand Partener în prima sa linie.

I. „Termeni” - termenii și condițiile, precum și alte documente specificate în acestea, care stabilesc regulile, principiile, drepturile și obligațiile Brand Partenerilor Oriflame în scopul cumpărării de produse Oriflame, sunt disponibile pe site-ul [www.oriflame.md](http://www.oriflame.md)

K. „Compania Oriflame”, „compania”, „Oriflame”, „compania Oriflame” -

ICS „ORIFLAME INTERNATIONAL” SRL, C / F 1002600014732.

Cuvintele care încep cu literă mare, dar care nu sunt definite în această secțiune, au același înțeles ca în secțiunea anterioară «Planul Succesului – Ediție pentru Lideri».

### 2. ÎNREGISTRAREA

**2.1.** Pentru a deveni Brand Partener Oriflame, candidatul necesită o recomandare din partea altui Partener înregistrat prealabil (sponsor). În unele cazuri, Oriflame are dreptul să repartizeze viitorul Brand Partener în orice altă structură.

**2.2.** Înregistrarea în calitate de Brand Partener poate fi efectuată doar cu acordul personal al candidatului. Partenerul Oriflame suportă toate consecințele negative în cazul lipsei unui astfel de acord. Brand Partenerul poate avea doar un singur număr de înregistrare.

**2.3.** Oriflame își rezervă dreptul de a refuza înregistrarea sau reînregistrarea oricărui candidat.

**2.4.** Brand Partener Oriflame poate deveni oricine a atins vârsta majoratului sau cu acordul prealabil în scris al părinților, părinților adoptivi sau tutorelui în cazul persoanelor cu vârsta de peste 14 ani.

**2.5.** Înregistrarea poate fi efectuată pentru persoane fizice sau parteneri în număr de 2 persoane, de exemplu soți sau părinți și copii. Partenerii își îndeplinesc obligațiunile față de Oriflame în comun, iar compania are dreptul să-și recupereze toate datoriile de la unul sau de la ambii parteneri în cazul datoriilor.

**2.6.** Brand Partenerul Oriflame poate să-și anuleze înregistrarea în decurs de 30 de zile din momentul înregistrării în calitate de Brand Partener (sau alt termen prevăzut de legislație) și este în drept să ceară de la companie, în termenul indicat mai sus, returnarea avansului achitat pentru înregistrare.

**2.7.** Brand Partenerul Oriflame poate să-și anuleze înregistrarea în termen mai mare de 30 de zile din momentul înregistrării în calitate de Brand Partener prin trimiterea unei notificări scrise companiei. În acest caz, compania Oriflame nu este obligată să returneze avansul achitat de Brand Partener, cum este indicat în punctul 2.6.

**2.8.** Înregistrarea Brand Partenerilor Oriflame expiră după 17 cataloage (1 an).

**2.9.** Înregistrarea Brand Partenerilor poate fi prelungită prin achitarea unei taxe anuale, care este adăugată automat în comanda Brand Partenerului după un an de la data înregistrării.

**2.10.** Conform p.2.8. și mai sus, înregistrarea unui Brand Partener Oriflame se anulează:

- după expirarea a 4 perioade de catalog din momentul înregistrării, în cazul în care Brand Partenerul nu a plasat nicio comandă din momentul înregistrării,

- după expirarea a 17 perioade de catalog (1 an) din data plasării ultimei comenzi.

Cu toate acestea, plata anuală după 17 perioade de catalog (1 an) nu se achită.

**2.11.** Foștii Parteneri Oriflame sau soții lor legali se pot înregistra din nou la Oriflame cu următoarele condiții: înainte de înregistrarea repetată trebuie să treacă cel puțin 17 perioade de catalog din catalogul în care Brand Partenerul a plasat ultima sa comandă.

În cazuri excepționale, compania își rezervă dreptul de a schimba condițiile de înregistrare repetată la propria discreție.

**2.12.** Candidatul pentru rolul de Brand Partener este obligat să se înregistreze în prima linie a unei dintre cele mai apropiate rude (frate, soră, mamă, tată, copii) dacă unul dintre ei este deja Brand Partener Oriflame. Dacă sunt mai multe rude a candidatului Partener Oriflame sunt deja Parteneri Oriflame, înregistrarea se face în prima linie în conformitate cu următoarele priorități:

soț

tatăl sau mama

copii

frați/surori

**2.13.** Soțul sau soția unui Brand Partener poate deveni de asemenea Partener înregistrându-se sub același număr sau sub un alt număr de înregistrare, dar în prima linie a soțului sau soției. În cazul în care soțul sau soția înregistrată sub un alt număr, dorește să rezilieze contractul cu Oriflame pentru a se înregistra sub același număr cu soțul/soția, se aplică următoarele reguli:

- plățile unice primite pentru titlurile atinse vor fi deduse din plățile unice viitoare ale celui soț/soție care s-a alăturat primul la Oriflame, dacă o astfel de plată este rezultatul încetării calității de membru al soțului/soției pentru a crea o înregistrare comună sub un singur număr.

- înregistrarea primului soț este suspendată pentru o perioadă de 1 an, iar după expirarea perioadei specificate, numărul său de înregistrare Oriflame se anulează

- primul soț se poate alătura numărului de înregistrare al celui de-al doilea soț imediat după depunerea cererii de anulare a statutului de membru Oriflame sub număr propriu de înregistrare.

**2.14.** Oriflame este în drept să anuleze înregistrarea Brand Partenerului Oriflame în cazul încălcării Codului Etic sau ale Regulilor de Conduită.

**2.15.** Oriflame își rezervă dreptul de a suspenda activitatea unui Brand Partener pe perioada investigării încălcărilor efectuate.

**2.16.** Schimbarea datelor incorecte de înregistrare a Brand Partenerului este posibilă numai cu acordul Oriflame în prezența circumstanțelor obiective în decurs de 3 perioade de catalog din momentul înregistrării în calitate de Brand Partener. În cazul în care Brand Partenerul prezintă date incorecte de înregistrare, Oriflame are dreptul să își exercite drepturile stabilite în p.2.15.

### **3. MĂSURI DE ÎMBUNĂTĂȚIRE A STABILITĂȚII STRUCTURILOR**

**3.1.** Brand Partenerilor Oriflame le este interzis să se înregistreze sub un alt sponsor. Înregistrarea repetată poate avea loc doar după încetarea înregistrării și în conformitate cu regula prevăzută în punctul 2.11. În cazul rezilierii contractului cu Oriflame, Partenerul Oriflame își pierde grupul personal. Grupul trece la cel mai apropiat sponsor din structura Partenerului care a reziliat contractul. Înregistrarea încetează în conformitate cu clauza 2.8.-2.10. a prezentului Manual

**3.2.** În cazul în care un Brand Partener și-a exercitat drepturile stabilite în p. 2.11 al acestui Manual și a reziliat contractul cu Oriflame printr-o înregistrare repetată în altă structură în perioada stabilită și specificată în Manual, i se aplică reguli speciale pentru plăți și dezvoltarea noii structuri, stabilite în punctele 3.2.1 – 3.2.3.

**3.2.1** Pentru a garanta siguranța afacerilor și a păstra integritatea structurilor pentru Brand Partenerii de nivel superior, niciun Brand Partener care a fost în structura sa anterioară, nu poate fi înregistrat în noua sa structură chiar și la îndeplinirea condițiilor de reziliere a contractului cu Oriflame și înregistrarea repetată după perioada și regulile stabilite. Brand Partenerul înregistrat repetat are dreptul să-și construiască structura sa nouă invitând oameni noi, care nu au făcut niciodată parte din structura sa anterioară. Excepția de la această regulă poate fi aplicată doar rudelor apropiate ale Brand Partenerului: soțul/soția, fratele/sora, tata/mama, copiii.

**3.2.2** Oriflame își rezervă dreptul de a lua în considerare, la înregistrarea repetată a Brand Partenerului, toate plățile unice primite anterior pentru titlurile obținute. Plățile pentru aceleași titluri, repetat obținute, pot să nu fie efectuate. În afară de asta, compania își rezervă dreptul de a lua în considerare toate calificările Brand Partenerului la luarea deciziei de a participa la orice eveniment și campanii de marketing ale companiei.

**3.2.3** Oriflame își rezervă dreptul de a lua decizii în orice situație discutabilă în caz de încălcare a măsurilor care vizează îmbunătățirea stabilității structurilor.

**3.3.** Transferul unui Brand Partener de la un sponsor la altul poate avea loc doar în cazuri speciale și exclusiv la discreția Oriflame.

**3.4.** Este interzis transferul unui grup personal sau o parte a grupului de la un Brand Partener la altul.

**3.5.** Brand Partenerii pot să transfere numărul lor de înregistrare în cadrul companiei doar rudelor apropiate – soțului, soției, părinților, copiilor, inclusiv și copiilor înfiați, prin intermediul unei cereri în scris aprobată de companie. Un Brand Partener care a apelat la această procedură de transfer, poate să se înregistreze din nou în cadrul companiei respectând regulile enunțate în punctul 2.11.

**3.6.** În cazul decesului unui Brand Partener, numărul lui de înregistrare poate fi moștenit de rudele apropiate (soțul/soția, părinții, copiii, inclusiv și cei înfiați) printr-o cerere scrisă în termen de 6 luni din ziua decesului. În caz contrar, numărul de înregistrare se anulează, iar plățile datorate decedatului

urmează a fi acordate moștenitorilor de drept în modul și termenele stabilite de lege la prezentarea documentelor care atestă dreptul de a primi astfel de plăți.

**3.7.** Oriflame permite Brand Partenerului să invite și să înregistreze noi Parteneri doar după ce a prezentat companiei o copie a actului său de identitate.

#### **4. RESPONSABILITĂȚILE BRAND PARTENERULUI ORIFLAME**

##### **Responsabilități comune**

**4.1.** Brand Partenerul Oriflame trebuie să respecte toate legile, reglementările și normele de afaceri, aplicabile relației sale cu Oriflame, inclusiv prevederile legii fiscale care reglementează înregistrarea Brand Partenerului în calitate de plătitor de contribuții, prezentarea rapoartelor și plata impozitelor corespunzătoare. Brand Partenerul Oriflame se obligă să nu întreprindă acțiuni care ar putea compromite compania și numele său în ochii clienților și a societății.

**4.2.** Brand Partenerul Oriflame trebuie să ia măsurile necesare pentru a asigura protecția datelor personale furnizate de cumpărători, clienți alți Consultanți Oriflame în conformitate cu legislații țării în domeniul protecției datelor cu caracter personal.

Responsabilitățile Brand Partenerului Oriflame în relație cu clienții

**4.3.** Brand Partenerul Oriflame nu trebuie să comită acțiuni neloiale față de client, nici să-l inducă în eroare.

**4.4.** Chiar de la începutul interacțiunii cu clienții, Brand Partenerii trebuie să se prezinte ca fiind Partener independenți Oriflame și să le explice scopul pentru care au decis să interacționeze cu aceștia indiferent de modalitatea abordată: prin email, pe site, pe rețelele sociale etc. Brand Partenerii Oriflame trebuie să indice clar statutul lor în cadrul companiei pentru a evita confuzia și pentru ca clienții să fie siguri că sunt contactați de un reprezentant oficial al companiei. Statutul de Brand Partener independent trebuie să fie indicat obligatoriu în toate scrisorile electronice, în cărțile de vizită, pe site-urile și paginile personale de pe rețelele sociale etc.

**4.5.** Brand Partenerul Oriflame trebuie să furnizeze clienților informații corecte și depline în conformitate cu principiile comerțului echitabil, despre posibilitățile de creditare în caz că acestea sunt accesibile, despre condițiile și modul de plată, despre funcționalitatea retururilor, despre condițiile de garanție, despre modul de deservire și termenii de livrare. Brand Partenerul Oriflame trebuie să ofere răspunsuri corecte și depline la toate întrebările clienților.

**4.6.** În cazul în care clientul nu este mulțumit de calitatea produselor și dacă produsele sunt potrivite pentru a fi puse din nou în vânzare, Brand Partenerul Oriflame, într-un termen stabilit îi oferă clientului dreptul de a alege: fie să i se restituie banii pentru bunurile achiziționate cu condiția ca aceste bunuri să fie returnate, fie produsul să fie înlocuit cu un produs echivalent. Termenul stabilit trebuie să fie clar indicat și aplicat în mod egal atât vânzărilor directe cât și celor efectuate la distanță (prin telefon, prin poștă sau prin Internet).

**4.7.** La cumpărarea produselor, Brand Partenerul Oriflame trebuie să prezinte clientului un formular pentru comandă, unde sunt indicate logo-ul companiei Oriflame, datele Brand Partenerului Oriflame, inclusiv numele, adresa și numărul de telefon, toate condițiile esențiale de vânzare, condițiile și termenii de garanție (dacă produsele au termen de garanție, se indică condițiile ei, informația detaliată și limitările asociate procesului post-vânzare, denumirea și adresele organizațiilor care oferă garanția, termenul de garanție și condițiile de înlăturare a defectelor propuse clientului, în mod clar stipulate în formularul pentru comandă sau în alte acte care însoțesc produsul), restricțiile și condițiile de returnare ale produselor. Textul unde sunt stipulate toate condițiile trebuie să fie scris în mod clar și lizibil.

**4.8.** Brand Partenerii Oriflame nu au dreptul să invoce declarații care nu sunt în concordanță cu declarațiile oficiale ale companiei Oriflame sau să le contrazică pe acestea, ducând în eroare astfel clienții. Declarațiile orale sau scrise ale Brand Partenerului Oriflame cu privire la eficiența produsului trebuie să corespundă pe deplin declarațiilor aprobate de Oriflame, și legislației.

**4.9.** Brand Partenerii Oriflame nu au dreptul să folosească comparații care pot fi înșelătoare sau incompatibile cu principiul concurenței loiale. Criteriile de comparație ar trebui să se bazeze pe fapte care pot fi confirmate. Brand Partenerii Oriflame nu au dreptul să comunice informații false despre oricare altă companie, afacerea ei sau produsele ei, în mod direct sau indirect, precum și să facă comparații fără a indica criteriile de comparație specifice și dovezi obiective. Brand Partenerii Oriflame trebuie să se abțină de la orice utilizare nedreaptă a numelui sau reputației, denumirii companiei sau a mărcii comerciale a altor companii și produselor lor.

**4.10.** Brand Partenerii Oriflame trebuie să ofere clienților dreptul de a anula comanda într-un termen rezonabil și de a returna produsele livrate, dacă aceste produse sunt ca noi și pot fi puse din nou în vânzare.

**4.11.** Brand Partenerul Oriflame trebuie să mențină legătura cu clienții prin comunicarea personală, prin telefon sau email în intervale de timp rezonabile și la ore potrivite, astfel încât să nu fie enervant. Brand Partenerul Oriflame este obligat să înceteze demonstrarea sau prezentarea produselor la prima solicitare a clientului.

**4.12.** Brand Partenerul Oriflame trebuie să furnizeze clienților informații corecte în conformitate cu principiile comerțului echitabil și principiile de protecție a persoanelor cu dizabilități, conform normelor legislației existente cum ar fi și cele cu privire la minori.

**4.13.** Brand Partenerii Oriflame nu trebuie să înșele așteptările consumatorilor și nici să profite de lipsa de experiență și cunoștințe a acestora. Este interzis să se facă speculații referitor la vârstă, diferite boli, handicap psihic sau fizic, credulitate și competențe lingvistice slabe ale clienților.

**4.14.** Brand Partenerii Oriflame nu au dreptul să încurajeze persoanele să cumpere produse pe baza unei declarații conform căreia prețul poate fi redus sau restabilit cu scopul de a orienta potențialii clienți ai Brand Partenerului Oriflame spre cumpărături similare, dacă aceste reduceri depind de un eveniment special, care încă nu a avut loc.

**4.15.** Brand Partenerul Oriflame trebuie să efectueze comenzile clienților în perioada catalogului, în care clientul a plasat comanda.

Responsabilitățile Brand Partenerului Oriflame în relație cu alți Consultanți Oriflame

**4.16.** Brand Partenerii nu au dreptul să atragă candidații altor Parteneri Oriflame în rețeaua lor și nici să se implice în activitatea altor structuri.

**4.17.** Brand Partenerul Oriflame nu trebuie să denatureze informația referitoare la vânzările reale sau potențiale sau veniturile Brand Partenerilor Oriflame. Orice informații referitoare la venituri și vânzări ar trebui să fie: (a) veridice, exacte și prezentate în așa fel încât să nu fie false, confuze sau încurcate și (b) fondate pe fapte argumentate și demonstrate pe piața respectivă. Brand Partenerii potențiali ai companiei Oriflame (c) ar trebui să fie informați că vânzările și veniturile depind de însăși persoana și abilitățile sale, timpul alocat procesului de vânzare, eforturilor depuse și alți factori, și de asemenea, (d) să dispună de informațiile necesare pentru a putea rezonabil evalua posibilitățile sale de venit.

**4.18.** Brand Partenerul Oriflame nu percepe plăți de la alți Parteneri Oriflame pentru materiale sau servicii dezvoltate de Oriflame, cu excepția plăților pentru acoperirea cheltuielilor pentru întâlnirile sau training-urile de instruire ținute de Brand Partenerii Oriflame.

Toate materialele promoționale, dezvoltate de Brand Partenerii Oriflame, trebuie să corespundă procedurilor și politicii Oriflame. Brand Partenerii Oriflame care vând materiale publicitare, aprobate și permise de lege sau materiale pentru instruirea altor Parteneri Oriflame: (a) au dreptul să ofere doar materiale care corespund aceluiași standarde implementate de Oriflame, (b) nu au dreptul să impună achiziționarea acestor materiale altor Consultanți Oriflame; (c) au dreptul să ofere Brand Partenerului Oriflame ajutor în procesul de vânzare, rezonabil și echitabil, fără un profit substanțial, costul ar trebuie să fie echivalent cu costul materialelor similare, disponibile pe piață; și (d) au dreptul de a oferi informații despre politica retururilor în formă scrisă, similară cu politica retururilor dezvoltată de Oriflame.

**4.19.** Brand Partenerii Oriflame ar trebui să comunice cu alți Parteneri Oriflame doar într-o manieră rezonabilă și la ore potrivite, pentru a nu deveni enervanți și agasanți.

**4.20.** Brand Partenerul Oriflame nu trebuie să-și impună Brand Partenerii săi să facă comenzi prin intermediul său și nici să stabilească cantitatea minimă a comenzii sau sortimentul acesteia. Toți Brand Partenerii pot plasa comenzi direct la Oriflame. Este important de reținut că taxele pentru păstrarea și livrarea produselor depind de cantitatea comenzii. Astfel încât, fiecare Brand Partener trebuie să decidă în mod independent oportunitatea de plasare a comenzii / dacă își face sau nu stocuri de produse. Brand Partenerii Oriflame nu au dreptul să solicite sau să încurajeze alți Parteneri să cumpere cantități nerezonabile de produse sau să se folosească de asistenții pe vânzări. Brand Partenerul Oriflame nu trebuie să achiziționeze o cantitate mare de produse față de rata de așteptare a vânzărilor și cererile preconizate pe care le are stabilite .

**4.21.** Brand Partenerul nu are dreptul să folosească Oriflame pentru vânzarea altor produse cu excepția produselor oficial aprobate de companie, inclusiv și materialele intelectuale și serviciile de consulting. Atunci când un Brand Partener recomandă produsele, el folosește prețurile din catalog.

**4.22.** Brand Partenerii Oriflame nu au dreptul să atragă cumpărători din alte companii care funcționează pe principiul vânzărilor directe.

**4.23.** Brand Partenerii Oriflame nu au dreptul să denigreze fără temei produsele unei alte companii, planul de vânzări și marketing sau oricare altă particularitate a unei alte companii.

**4.24.** Brand Partenerii Oriflame nu sunt angajați Oriflame. Atunci când prezintă oportunitatea Oriflame trebuie să sublinieze faptul că aceasta înseamnă desfășurarea unei afaceri independente și că nu este vorba de o ofertă pentru angajare.

**4.25.** Brand Partenerii Oriflame nu au autoritatea să-și ia angajamente sau să-și asume obligații în numele companiei Oriflame. Aceștia vor despăgubi compania Oriflame pentru orice cheltuială sau daună produsă din nerespectarea oricăreia dintre aceste reguli.

**4.26.** Brand Partenerul Oriflame nu are voie să comande produse în numele altui Brand Partener, fără acordul scris al celui din urmă.

**4.27.** Brand Partenerul Oriflame este obligat să se asigure că toți Brand Partenerii din grupul său personal își îndeplinesc obligațiile creditare față de companie.

**4.28.** Sponsorul este responsabil pentru instruirea, dezvoltarea și motivarea Brand Partenerilor sponsorizați.

**4.29.** Brand Partenerul Oriflame nu are voie să dea interviuri în presă, la TV, radio, reviste, nici să folosească pentru reclamă mijloace mass-media (inclusiv Internet, sms etc) utilizând numele companiei fără acordul prealabil în scris al Oriflame.

**4.30.** Brand Partenerul Oriflame nu are dreptul să distribuie pe rețelele sociale informații despre companie, produse, serviciile oferite de aceasta, care duc în eroare clienții și ar periclita reputația companiei.

## **5. ALTE REGULI ȘI POLITICI**

**5.1.** Politica Oriflame nu permite delimitarea unor teritorii sau francize pentru desfășurarea activității. Niciun Brand Partener Oriflame nu este autorizat să garanteze, să vândă, să aloce ori să transfere un astfel de teritoriu sau franciză. Orice Brand Partener este liber să-și desfășoare afacerea în orice parte a țării.

**5.2.** Brand Partenerul Oriflame trebuie să respecte faptul că Oriflame își desfășoară activitatea în multe țări, dar nu în toate țările din lume, respectând cu strictețe obligațiile sale de securitate a produselor, de înregistrare a produsului, de import și alte reguli, care se aplică pentru comerțul din țările respective. Oriflame nu poartă răspundere pentru orice daune, litigii sau creanțe rezultate din sau legate de comerțul transfrontalier realizat de Brand Partenerii Oriflame în țări din afara piețelor pe care operează Oriflame. În acest caz, Oriflame îl va face răspunzător în totalitate pentru astfel de plângeri pe Brand Partenerul Oriflame.

**5.2.1.** Partenerii Oriflame trebuie să se abțină de la cumpărarea produselor Oriflame într-o țară și revânzarea lor într-o altă țară în care își desfășoară activitatea Oriflame.

**5.3.** Brand Partenerul Oriflame nu este angajat al companiei. Singurul titlu pe care poate să-l folosească pe cărțile de vizită, în alte materiale tipărite sau în email-uri este „Brand Partener Independent”, iar atunci când se califică “ Partener Independent Oriflame – Manager” sau „Partener Independent Oriflame – Director”.

**5.4.** Materialele promoționale, pagina personală a Brand Partenerilor Oriflame sau oricare alte aplicații de pe rețelele sociale, susținute de Oriflame pot fi folosite conform specificațiilor fără o aprobare prealabilă. Brand Partenerii Oriflame nu pot înregistra sau găzdui o pagină de start cu un domeniu care include cuvântul Oriflame, în schimb ei pot să publice recenzii pe site-ul oficial Oriflame. Compania își rezervă dreptul de a aproba materialul înainte ca acesta să fie publicat. Regulile de Conduită ale Brand Partenerilor în sfera online sunt enunțate în Anexa 1 și 2.

**5.5.** Brand Partenerul Oriflame nu are voie să folosească, fără acordul prealabil în scris al companiei Oriflame, numele, logo-ul sau sigla firmei Oriflame. Dacă a obținut consimțământul scris, Brand Partenerul are dreptul să utilizeze numele, logo-ul sau sigla Oriflame în conformitate cu regulile stabilite de companie. Utilizarea simbolurilor corporatiste pe resursele Internet este reglementată în Anexa 1.

**5.6.** Brand Partenerul Oriflame nu are dreptul să producă sau să procure din nici o altă sursă în afară de Oriflame, bunuri pe care este înscrisă marca sau logo-ul Oriflame, cu excepția cazului în care are aprobare în scris din partea Oriflame.

**5.7.** Toate materialele Oriflame tipărite, materialele video, fotografiile, imaginile sunt protejate prin dreptul de autor și nu pot fi reproduse în totalitate sau parțial de către nimeni, nici în materialele tipărite sau publicate pe Internet, fără aprobarea prealabilă scrisă de la Oriflame. Când drepturile de autor sunt folosite în mod legitim, este obligatoriu ca trimiterea la drepturile de autor Oriflame să se facă într-un mod vizibil și categoric. Alte reguli cu privire la utilizarea imaginilor și a altor materiale ale companiei în mediul online sunt enunțate în Anexa 1.

**5.8.** Brand Partenerii Oriflame nu au dreptul să vândă, să demonstreze sau să expună produsele Oriflame în locuri specializate pentru vânzarea cu amănuntul și nici în outlet-uri, magazine online, site-



uri, platforme de licitații (de ex. site-urile care prezintă oferta zilei, Ebay.com). Alte reguli de organizare a vânzărilor pe Internet sunt enunțate în Anexa 1. Nici publicațiile Oriflame nu trebuie expuse sau vândute în astfel de locuri. Locurile, care din punct de vedere tehnic nu sunt puncte de desfacere cu amănuntul, cum ar fi saloanele de frumusețe, pot fi folosite pentru expunerea produselor, dar nu și pentru vânzarea acestora.

**5.9** Produsele Oriflame nu ar trebui să fie plasate pentru demonstrații în întreprinderi, produsele cărora nu sunt prezente în sortimentul Oriflame.

**5.10.** Brand Partenerii Oriflame nu au dreptul să plaseze automat postări pe forumuri cu altă tematică, să utilizeze programe pentru distribuirea mesajelor spam utilizatorilor care nu și-au dat consimțământul prealabil să primească astfel de mesaje.

**5.11.** Nicio persoană, în nicio circumstanță, nu este autorizată să reambaleze sau să modifice în vreun fel ambalajul sau etichetarea produselor. Produsele Oriflame se vând numai în ambalajul lor original.

**5.12.** Produsele Oriflame nu cauzează niciun fel de probleme sănătății dacă sunt folosite în scopul pentru care au fost concepute și conform instrucțiunilor. Oriflame garantează calitatea înaltă produselor sale și este gata să recompenseze pentru daunele provocate de utilizarea unui produs necalitativ. Compania nu poartă răspundere pentru situațiile în care problemele apărute sunt datorate neatenției, aplicării neglijente sau folosirii incorecte a produsului.

**5.13.** Oriflame își rezervă dreptul de a reține în orice moment orice valoare neachitată la timp a facturii unui Brand Partener din orice discount de volum sau bonus convenit acestuia.

**5.14.** Oriflame are dreptul să schimbe prețurile produselor și gama de produse fără să anunțe în prealabil. Oriflame nu va acorda discount de volum, bonusuri sau orice altă compensație pentru eventualele pierderi survenite din cauza acestor schimbări sau a stocurilor zero de produse.

**5.15.** Oriflame își rezervă dreptul de a rambursa cheltuielile pentru achiziționarea produselor Brand Partenerului doar în următoarele cazuri:

- retururile sunt efectuate în termenii stabiliți de companie;
- suma rambursării constituie plata efectuată de Brand Partener după deducerea tuturor reducerilor, bonusurilor, recompenselor bănești și mai puțin costul de expediere al produsului returnat;
- produsele destinate rambursării, inclusiv materialele promoționale, trebuie să fie valabile pentru a fi puse din nou în vânzare.

În contextul prezentului punct, produsele care pot fi din nou puse în vânzare:

- nu trebuie să fie utilizate, deschise sau deteriorate;
- nu trebuie să fie expirate;
- trebuie să fie în catalogul actual Oriflame.

**5.16.** Dacă un Brand Partener este implicat, legal sau ilegal, în orice fel de dispută sau activitate care poate influența negativ reputația companiei, respectivul Brand Partener are obligația să informeze imediat compania Oriflame despre aceasta.

**5.17.** Oriflame își rezervă dreptul să extindă sau să revizuiască conținutul Planului de Succes, criteriile de calificare sau Codul Eticii și Regulile de conduită Oriflame.

## **6. DREPTURILE ȘI RESPONSABILITĂȚILE DIRECTORILOR ORIFLAME**

Adăugător la cerințele de bază, valabile pentru toți Brand Partenerii Oriflame, următoarele reguli se aplică Brand Partenerilor de la nivelul de Director și mai sus. Încălcarea oricărei dintre aceste reguli poate duce la pierderea acestui titlu și a tuturor privilegiilor legate de acesta, iar în situațiile excepționale la anularea numărului de înregistrare în calitate de Brand Partener Oriflame.

**6.1.** În calitate de Lider a grupului personal ești obligat în timpul fiecărei perioade de catalog:

- a) să recrutați și să dezvoltați continuu grupul personal;
- b) să acordați ajutorul și sprijinul dvs. întru motivarea Brand Partenerilor grupului personal;
- c) să organizați training-uri și întâlniri de motivare, să stabiliți obiective și să monitorizați realizarea acestora;
- d) să instruiți Brand Partenerii pentru a-și dezvolta mai eficient afacerea;
- e) să oferiți Brand Partenerilor informații noi referitor la diferite întâlniri, evenimente, training-uri și despre produsele noi ale companiei;
- f) să participați la toate seminarele și evenimentele organizate de compania Oriflame;
- g) să respectați Codul Etic și Regulile de conduită ale companiei Oriflame, să fiți un exemplu pentru ceilalți;
- h) să participați la toate întâlnirile de afaceri organizate de managerii pe vânzări ai companiei Oriflame.

**6.2.** Un Director Oriflame nu are dreptul să reprezinte și alte companii cu vânzări directe.

**6.3.** În cazul în care soțul, soția sau rudele apropiate (și anume: fratele sau sora, tatăl sau mama, copiii) ale Directorului sunt reprezentanți ale altei companii de vânzări directe, atunci acest soț sau soție sau rudei apropiate (conform celor enunțate mai sus în p.6.3.) nu au dreptul să participe în activitățile companiei Oriflame și nici să implice compania Oriflame în activitățile acelei companii. Directorul a cărui soț, soție sau altă rudă apropiată (în conformitate cu cele enunțate în punctul 6.3.) activează în alte companii de vânzări directe, sunt obligați să informeze compania Oriflame.

**6.4.** În cazul decesului unui Director, titlul acestuia poate fi moștenit de către una dintre cele mai apropiate rude prin condițiile stabilite de legislația în vigoare. Pentru asta este nevoie de o cerere în scris adresată companiei Oriflame nu mai târziu de 6 luni din ziua decesului, în caz contrar, numărul de înregistrare al directorului dat va fi anulat. Moștenitorii trebuie să accepte și să fie de acord să îndeplinească toate cerințele și regulile care sunt obligatorii pentru Brand Partenerii Oriflame.

**6.5.** Un Director trebuie să respecte orice reguli adiționale sau instrucțiuni comunicate în scris de către compania Oriflame.

## **7. PROCEDURA DE RECLAMAȚII**

Orice relatare/plângere referitor la încălcarea acestui Cod Etic și a Regulilor de conduită poate fi făcută în reprezentanțele locale Oriflame sau personal directorului general al companiei în localitatea de unde e Brand Partenerul.

### **ANEXA 1.**

## **REGULILE DE CONDUITĂ ALE BRAND PARTENERILOR ÎN SFERA ONLINE**

### **1. INFORMAȚII ESENȚIALE**

Acest Manual are scopul de a defini regulile de conduită ale Brand Partenerilor în sfera online, reguli care nu permit încălcarea drepturilor de autor ale companiei Oriflame, inclusiv și legile și acordurile existente.

## **2. DISPOZIȚII GENERALE**

Oriflame le oferă Brand Partenerilor oportunitatea de creare a paginilor personale pe site-ul Oriflame și instrumente online de vânzare și promovare a produselor și posibilităților de construire a unei afaceri în sfera online.

Brand Partenerii, de asemenea, pot să-și creeze propriile site-uri pentru vânzarea și promovarea produselor Oriflame, să comunice despre activitatea sa și despre șansa de a începe o afacere cu condiția că acești utilizatori înștiințează despre faptul că site-ul lor nu este site-ul oficial al companiei. Este necesară citarea informației despre proprietarul site-ului, datele de contact și link-ul către sursa oficială .

## **3. NUME DOMENIU**

Brand Partenerii Oriflame nu au dreptul să utilizeze cuvântul «Oriflame» sau o altă imitație fonetică, pentru denumirea domeniului site-ului, aplicației mobile, a blogului, a paginii pe rețelele sociale (cum ar fi, Facebook, VKontakte, Instagram), a canalului de găzduire video sau numele site-ului web în rezultatele căutării organice.

Prin imitație fonetică se înțelege clonarea numelui de brand prin utilizarea literelor, sunetelor și cifrelor (schimbarea cu locul a cuvintelor, adăugarea sau ștergerea unei sau mai multe litere sau cifre din denumire), care imită sunetul sau ortografia aproape de original. Spre exemplu Oriflame – Orifleim – Orilame – Orileme și așa mai departe.

Cuvântul «Oriflame» poate fi utilizat în denumirea blogului, account-ului sau a unei grupe pe rețelele sociale doar în cazul în care în această denumire se indică categoric faptul că această grupă/pagină etc. nu este o sursă oficială a companiei, cum ar fi: «Comunitatea Liderilor Oriflame Orhei».

## **4. CERINȚELE CĂTRE DOMENIUL BRAND PARTENERULUI**

Pe pagina principală a oricărui domeniu (site, blog, pagină sau grup pe rețelele sociale) sau într-o campanie promoțională trebuie să fie indicat clar și vizibil informația că proprietarul site-ului este Brand Partener Independent Oriflame. La utilizarea logotipului sau a mărcii de brand Oriflame pe paginile principale ale domeniului trebuie să fie indicată informația despre proprietarul site-ului în imediata apropiere a simbolurilor corporative.

Datele de contact ale Brand Partenerului (minim numele și prenumele, adresa de email și numărul de telefon) trebuie să fie ușor accesibile vizitatorilor site-ului respectiv.

Dacă pe site-ul Brand Partenerului există opțiunea de înregistrare atunci tot acolo trebuie să existe și informația clară și exactă despre faptul că înregistrarea se inițiază de către Brand Partenerul Oriflame, nu de companie însăși. (spre exemplu «Înregistrare în echipa lui Socolov D.» sau înregistrarea în echipa «Înainte spre visuri!»).

Regulile acestei secțiuni nu se aplică paginilor personale, blogurilor și site-urilor Brand Partenerilor Oriflame care nu au legătură cu activitatea Brand Partenerului în compania Oriflame.

## **5. DESPRE CONȚINUT ȘI LINK-URI**

La crearea site-ului personal, Brand Partenerii nu au dreptul să copieze design-ul site-ului oficial Oriflame, pentru a evita posibilele neînțelegeri din partea vizitatorilor. La copierea materialelor online Oriflame, așa cum sunt site-ul sau grupa pe rețelele sociale, canalului video etc, este obligatoriu link-ul către sursa oficială a acestor materiale.

Brand Partenerii nu au dreptul să vândă, să demonstreze sau să prezinte produsele Oriflame în magazinele online, pe site-uri care oferă vouchere de reducere, cum ar fi Ebay.com, pe site-urile cu anunțuri gratuite, în aplicații pentru sistemele de operare mobilă, pe domeniile personale (site, blog, pagină de socializare etc.), inclusiv primirea plăților online. Se permit doar recomandările de produse pe domeniile personale, descrierea lor și colectarea informației despre comandă pentru efectuarea comenzii pe site-ul oficial Oriflame.

Singura modalitate posibilă pentru un Brand Partener Oriflame de a vinde produse online este să-și deschidă pagină personală de Brand Partener pe site-ul oficial Oriflame, utilizând link-urile către sursa oficială.

Utilizarea conceptului «Internet-Magazin» este posibilă doar în cazul de lucru cu pagina personală a Brand Partenerului pentru acele piețe în care această opțiune este disponibilă. În toate celelalte cazuri, utilizarea conceptului «Internet-Magazin» pe site-urile personale ale Brand Partenerului Oriflame nu se permite.

Produsele Oriflame nu pot fi plasate pentru demonstrare sau recomandate pe sursele web ale Brand Partenerilor alături de alte produse care nu sunt prezente în sortimentul Oriflame.

## **6. POZE ȘI IMAGINI**

Compania Oriflame le permite Brand Partenerilor săi să utilizeze:

Toate imaginile cu produse, publicate pe site-ul oficial Oriflame

Alte imagini reprezentative perioadei de catalog publicate pe site-ul oficial Oriflame și în catalogul Oriflame, și este obligatoriu de indicat sursa imaginilor de pe site-ul Oriflame sub imaginea utilizată.

Nu se permite utilizarea imaginilor din catalog, broșuri sau alte materiale tipărite care nu au fost încă publicate pe site-ul oficial Oriflame sau în catalogul curent.

Imagini ale modelelor (cu excepția celor propuse în Biblioteca de conținut Oriflame).

Toate materialele Oriflame utilizate trebuie să fie de calitate înaltă.

Orice revendicări și pretenții ale unor părți terțe care pot fi primite de compania Oriflame în legătură cu încălcarea regulilor de utilizare a obiectelor enumerate mai sus, vor fi redirecționate către Brand Partener.

## **7. LOGO-UL ORIFLAME**

Logo-ul Oriflame poate fi folosit doar în acel format în care se folosește pe pagina oficială a companiei și numai ca antet sau subsol de pagină. Orice schimbare a logo-ului, inclusiv și animație, este interzisă.

## **8. PREZENȚA BRAND PARTENERILOR PE REȚELELE SOCIALE**

Oriflame încurajează prezența Brand Partenerilor pe bloguri, pe rețelele sociale și alte domenii online. Brand Partenerii își pot publica recenziile și comentariile despre produsele Oriflame, ținând cont de cerințele p. 1.3 în ceea ce privește fiabilitatea informațiilor ce țin de proprietățile produselor. Compania Oriflame recomandă să utilizați butonul “Distribuie prietenilor” pe paginile oficiale online ale companiei pentru a afișa corect informația și link-urile către sursă.

## **9. PROMOVAREA PE INTERNET**

Brand Partenerii pot de sine stătător să se ocupe de promovarea resurselor web personale pe Internet cu condiția de a respecta cerințele enunțate în Regulile de Conduită în sfera online.

În reclama contextuală (spre exemplu, cu ajutorul serviciului Google Adwords):

Trebuie să reflecte faptul că este creată de un Brand Partener Independent Oriflame.

Titlul nu ar trebui să ducă în eroare că reclama este plasată oficial de compania Oriflame.

Brand Partenerul nu are dreptul să utilizeze în calitate de cuvânt-cheie cuvântul "Oriflame", dar de asemenea și altă oricare imitație fonetică a denumirii Oriflame.

În afară de asta, în timpul promovării resurselor web, Brand Partenerul nu are dreptul:

Să atragă Brand Parteneri înregistrați Oriflame prin intermediul newsletter-elor sau prin orice altă metodă.

Să plaseze automată postări pe forumurile care abordează alte tematici, utilizarea roboților, adică a programelor care se ocupă de trimiterea automată a mesajelor spam sau îndeplinirea acțiunilor automate, cum ar fi adăugarea utilizatorilor de pe rețelele sociale pe grupuri/pagini sau "like" postărilor.

Să plaseze postări comerciale cu ofertă explicită sau implicită de afacere sau a unui produs pe forumurile care abordează alte tematici, precum și pe paginile personale de pe rețelele sociale, site-urile web și în comentariile unei postări ale unei comunități sau a unei persoane fizice fără consimțământul acestora.

Să promoveze bunuri sau servicii terțe direcționate Brand Partenerilor Oriflame, inclusiv de instruire, altele decât cele specificate în Planul de Succes și/sau aprobate de Oriflame, pe aceleași pagini în rețelele sociale, pe care Brand Partenerul Oriflame promovează produsele și oportunitățile de afacere Oriflame, prin e-mail și alte canale digitale și non-digitale.

Să organizeze diferite training-uri și webinare cu taxă, care presupun primirea unui venit, cu scopul de a atrage Brand Partenerii Oriflame.

Să promoveze link-urile pe pagina personală a Brand Partenerului în campaniile publicitare plătite, cu excepția cazurilor când aceste link-uri se promovează prin intermediul propriului site, blog, pagină. Se permite promovarea surselor web personale unde este plasat un link către pagina personală a Brand Partenerului.

Să cumpere în campaniile publicitare chestionare care utilizează cuvintele «Oriflame» sau « Орифлэйм » sau oricare altă imitație fonetică a denumirii companiei Oriflame (Орифлэйм).

Mai multe informații și exemple practice despre respectarea Regulilor de conduită a Brand Partenerilor în sfera online găsiți în Manualul Brand Partenerilor privind lucrul în rețelele sociale.

## **ANEXA Nr. 2. REGULI DE COMUNICARE**

### **ÎN TIMPUL COMUNICĂRII CU CLIENTUL / POTENȚIALUL BRAND PARTENER ORIFLAME ȚINEȚI CONT DE URMĂTOARELE REGULI:**

- **Urmează:** să vă prezentați pe dumneavoastră și compania Oriflame, să vă împărtășiți cu informații utile și interesante, idei despre produse și modul de deservire Oriflame.

- **Urmează:** să explicați clienților scopul propunerilor dumneavoastră și să prezentați informații despre tipurile de produse Oriflame.

- **Urmează:** să răspundeți la toate întrebările sincere și adevărate.

- **Urmează:** să revendicați reclamații doar în legătură cu produsele Oriflame. Să trimiteți clientului un link către site-ul web Oriflame, unde el poate afla mai mult despre produsele companiei și modul de direcționare a reclamațiilor.

- **Urmează:** să respectați clienții și alți Parteneri Oriflame. Să nu întreprindeți acțiuni violente, extreme din motive rasiale, de gen, sexuale; nu utilizați un vocabular neadecvat. Manifestați respect față de viețile străine private, în temele legate de politică, religie etc.

- **Urmează:** la prima solicitare a clientului să încetați comunicarea cu el.

- **Urmează:** să colectați și să păstrați datele cu caracter personal ale clienților doar atunci când este necesar, respectând cerințele legislației în vigoare în domeniul protecției datelor cu caracter personal.

- **Urmează:** să păstrați confidențialitatea informațiilor Oriflame. La citarea materialelor oficiale, publicate anterior pe site-ul Oriflame, este necesar să indicați un link către sursă (spre exemplu «publicat pe site-ul [www.oriflame.md](http://www.oriflame.md), 2018»). Este interzisă publicarea materialelor confidențiale Oriflame până la publicarea lor oficială, cum ar fi spre exemplu, despre lansările de produse sau campaniile de recrutare.

- **Urmează:** la vânzarea produselor:

- să prezentați clientului informații veridice despre prețul produselor, condițiile de plată, termenul de livrare;

- să emiteți clientului comanda în formă scrisă;

- să informați clientul despre termenul în care are dreptul să anuleze comanda și despre dreptul de a returna produsele și de a-și primi banii înapoi în cazul în care produsele pot fi repuse în vânzare;

- să oferiți garanția produselor Oriflame, să oferiți servicii post vânzare și proceduri corespunzătoare de formare.

- **Urmează:** la demonstrarea produselor:

- să informați despre faptul că venitul și vânzările depind de persoana care le demonstrează și abilitățile sale, de timpul alocat procedurii de vânzare, efortul depus și mulți alți factori;

- să prezentați informația necesară despre modurile de obținere a veniturilor din produsele vândute.

- să-i amintiți clientului despre faptul că Oriflame este o Companie Beauty bazată pe vânzări sociale, care se focusează pe dezvoltarea permanentă a produselor inovatoare. Oriflame propune doar produse de calitate și posibilitatea de a începe o afacere, care va permite o îmbunătățire a stării materiale și o cale de dezvoltare a calităților personale.

#### **ÎN TIMPUL COMUNICĂRII CU CLIENTUL / POTENȚIALUL BRAND PARTENER ORIFLAME URMEAZĂ SĂ ȚINEȚI CONT DE URMĂTOARELE REGULI:**

- **Este interzis:** să puneți presiune pe client cu scopul ca acesta să cumpere produse sau să se alăture echipei.

- **Este interzis:** să supraestimați caracteristicile produselor. Atunci când povestiți despre propria experiență de folosire a produselor, oferiți doar informații adevărate. Folosiți-vă de descrierile produselor și alte informații prezentate de Oriflame referitor la produse.

- **Este interzis:** să supraestimați caracteristicile produselor Oriflame, despre suma veniturii, despre experiența dumneavoastră de muncă.

- **Este interzis:** să duceți clientul în eroare, să puneți presiune pe client.

- **Este interzis:** să vă rușinați de faptul că nu aveți răspuns la întrebare sau că nu sunteți siguri în răspuns. Adresați-vă la serviciul suport vânzări «Oriflame», pentru a afla răspunsul corect, iar apoi transmiteți-l clientului.

- **Este interzis:** să folosiți comparații confuze, care duc în eroare, cu produse ale altei companii. Criteriile de comparație trebuie să fie argumentate și bazate pe fapte reale.
- **Este interzis:** să cauzați prejudicii reputației altor companii, să atrageți clienții altor companii.
- **Este interzis:** să încurajați o persoană să cumpere produse pe baza declarației conform căreia poate reduce costurile produselor sau chiar restabili prețul de achiziție, cu scopul ca această persoană să trimită alți clienți la dumneavoastră pentru a efectua achiziții similare.