



# GETTING STARTED

THE **ORIFLAME** OPPORTUNITY

## **HIDUP TERGANTUNG BAGAIMANA KITA INGIN MEWUJUDKANNYA...**

Setiap orang memiliki mimpi mengenai kehidupan seperti apa yang ingin mereka jalani. Dan Anda telah mengambil langkah pertama agar semua impian menjadi kenyataan. Sebagai seorang Independent Oriflame Consultant, Anda dapat menemukan dan membuka peluang tak terbatas untuk mewujudkan impian-impian itu, untuk Anda maupun keluarga Anda.

Tak ada yang membatasi impian Anda, selama Anda tetap berusaha mencapainya. Jadi mulailah merancang masa depan Anda dan lakukanlah secara terus menerus.

**Jika Anda bisa memimpikannya, Anda dapat melakukannya.**

# Selamat datang dalam peluang meraih impian Anda

Salah satu kunci sukses meraih impian Anda adalah investasi katalog. Tips terbaik adalah dengan menginvestasikan sedikitnya 20 katalog setiap bulan dan menunjukkannya kepada paling sedikit 3 teman baru setiap harinya. Karena katalog merupakan alat penjualan produk yang paling efektif dalam bisnis ini.



1 Katalog = Rp 5.900,-



5 Katalog = Rp 19.900,-



20 Katalog = Rp 62.900,-



100 Katalog = Rp 249.000,-

Untuk kode-kode katalog terbaru, Anda dapat menemukannya pada Consultant Price List (CPL). Silakan order pada cabang-cabang terdekat Anda atau Anda juga dapat mengunjungi website kami di [www.oriflame.co.id](http://www.oriflame.co.id)

## Konsultan Oriflame yang terhormat,

Gembira sekali saya dapat menyambut Anda dan mengucapkan selamat atas keputusan Anda untuk menjadi bagian dari kesuksesan Oriflame.

Sejak lahirnya Oriflame di Swedia pada tahun 1967, jutaan orang di seluruh dunia telah memulai cara yang sama dengan Anda, membantu orang lain untuk "tampil luar biasa, menghasilkan uang, dan bersenang-senang".

Di sini, Anda akan menemukan peluang yang tidak terbatas untuk mewujudkan impian dan tujuan Anda. Setinggi apa Anda menajak dan seberapa banyak Anda dapatkan, semuanya tergantung dari Anda.

Saya dapat memastikan Anda juga akan mengalami banyak hal yang menyenangkan, mulai dari mengikuti tren fesyen dan kecantikan terkini, bertemu orang-orang yang sangat menarik, hingga mendapatkan banyak teman baru.

Oriflame Indonesia telah berdiri sejak 1986 sebagai pemimpin pasar dengan kosmetik alami dari Swedia. Jadi, berjualanlah dengan penuh percaya diri: tunjukkan katalog kita yang memikat, dan ajak teman-teman Anda untuk melakukan hal yang sama.

"Make Money Today and Fulfill Your Dreams Tomorrow™".

Salam hangat,



Amir Mortazavi  
Managing Director Oriflame Indonesia



# CARA MENGUBAH HIDUP BERSAMA ORIFLAME



## LOOK GREAT

Portfolio lengkap produk kami yang unik dan inovatif terinspirasi oleh alam, banyak menggunakan bahan-bahan alami, dan dikembangkan dengan menggunakan teknologi ilmiah termutakhir agar Anda tampil luar biasa.



## MAKE MONEY

Bersama peluang unik untuk mendapatkan penghasilan dari Oriflame, Anda bisa Menghasilkan Uang Sekarang dan Mewujudkan Mimpi Anda Esok™ ("Make Money Today and Fulfill Your Dreams Tomorrow™"). Di Oriflame, Anda berpeluang untuk menjadi Konsultan dan pada hari yang sama menunjukkan katalog kepada teman-teman, tetangga, dan rekan kerja, mengambil order, dan langsung menghasilkan uang. Keesokan harinya, Anda bisa mengajak orang-orang yang Anda kenal untuk menjadi Konsultan juga, mulai membangun tim Anda dan menikmati penghasilan yang tidak terbatas. Bersama kami, Anda selalu memiliki kebebasan memilih: mendapatkan penghasilan lebih, atau menjadikannya karir Anda. Tidak ada batas, tidak ada resiko. Pilihan ada di tangan Anda!



## HAVE FUN

Di Oriflame, Anda bisa menikmati rangkaian produk kami dan membagikan produk-produk favorit Anda kepada keluarga dan teman.

- Bertemu banyak orang dan berteman
- Dihargai atas pencapaian Anda
- Tumbuh secara personal dan profesional melalui pertemuan, pelatihan, dan seminar
- Bepergian ke luar negeri dan memenuhi kualifikasi untuk mengikuti event-event tingkat tinggi
- Membantu orang lain untuk tumbuh selagi Anda membangun tim Anda sendiri

# SUKSES BERSAMA ORIFLAME

Mengambil langkah awal yang tepat adalah penting untuk menjaga kesuksesan dan pertumbuhan yang terus-menerus. Karena itulah, kami memberikan beberapa langkah awal sederhana untuk membantu perjalanan Anda bersama Oriflame.

## 1. TUNJUKKAN KATALOG DAN AMBIL ORDER

- Buat Daftar Nama setidaknya 30 orang. Tulis nama-nama anggota keluarga, teman, rekan kerja, tetangga, dan semua yang Anda kenal.
- Pilih 5 orang yang paling Anda kenal untuk Anda tunjukkan katalog selama 2-3 hari ke depan.

Nama 1 \_\_\_\_\_ Telp. \_\_\_\_\_

Nama 2 \_\_\_\_\_ Telp. \_\_\_\_\_

Nama 3 \_\_\_\_\_ Telp. \_\_\_\_\_

Nama 4 \_\_\_\_\_ Telp. \_\_\_\_\_

Nama 5 \_\_\_\_\_ Telp. \_\_\_\_\_

- Hubungi mereka: bagikan rasa senang Anda karena telah bergabung bersama Oriflame dan katakan "Saya ingin Anda melihat katalog Oriflame yang baru ini".
- Tunjukkan katalognya: beri tahu mereka produk apa yang Anda sukai dan katakan, misalnya: "mau saya pesankan yang mana untukmu?"
- Tanyakan kelima orang itu satu per satu: "Siapa orang yang kamu tahu yang ingin juga melihat katalog Oriflame yang baru?" lalu tambahkan nama-nama mereka di Daftar Nama Anda.

## TIP

*Pelajari tentang produk-produk dengan membaca katalog, dan berinvestasi dalam katalog sehingga Anda bisa memberikannya kepada konsumen. Beli Sample Kit dengan harga diskon 30% dalam bulan pertama Anda. Cara yang hebat untuk menciptakan penjualan adalah dengan membiarkan orang-orang mencoba sample! Cara termudah untuk mengorder adalah melalui internet. Anda mendapatkan informasi login personal setelah registrasi.*

## 2. AJAK ORANG LAIN UNTUK BERGABUNG

- Pilih 5 orang lagi dari Daftar Nama untuk Anda ajak ke Opportunity Meeting yang akan datang.

Nama 1 \_\_\_\_\_ Telp. \_\_\_\_\_

Nama 2 \_\_\_\_\_ Telp. \_\_\_\_\_

Nama 3 \_\_\_\_\_ Telp. \_\_\_\_\_

Nama 4 \_\_\_\_\_ Telp. \_\_\_\_\_

Nama 5 \_\_\_\_\_ Telp. \_\_\_\_\_

- Hubungi mereka dalam beberapa hari ke depan hanya untuk mengatakan kepada mereka betapa senangnya Anda telah memutuskan untuk bergabung bersama Oriflame misalnya: "Saya baru bergabung dengan Oriflame, dan sangat bersemangat tentang ini. Mungkin ini kesempatan yang luar biasa juga untuk Anda! Ayo, ikut saya ke pertemuan Oriflame yang akan datang supaya Anda mengetahuinya sendiri!"
- Pergi bersama mereka ke Opportunity Meeting yang akan datang.

### TIP

*Membangun tim Konsultan Anda sendiri adalah mudah. Cukup ajak orang-orang yang Anda kenal ke dalam presentasi. Oriflame adalah soal usaha tim; sponsor dan leader Anda akan mendukung Anda dan akan menjalankan presentasinya.*



### 3. HADIRI PERTEMUAN, PELATIHAN, DAN EVENT

- Pertemuan-pertemuan Oriflame adalah ajang berkumpul seru para Konsultan. Anda bisa belajar dari pengalaman para Konsultan lainnya.
- Pastikan Anda menghadiri pertemuan peluncuran katalog yang diadakan setiap kali katalog baru diterbitkan, untuk mempelajari produk-produk baru.
- Hadiri sesi-sesi pelatihan yang ditawarkan oleh Oriflame Academy – jalur Anda menuju sukses dan menjadi lebih terampil dalam menunjukkan katalog dan mengajak orang untuk bergabung. Tidak lama lagi, Anda akan menghasilkan uang tambahan yang cukup untuk Anda!

#### TIP

*Hubungi sponsor Anda untuk mengetahui jadwal pertemuan-pertemuan berikutnya.*

*Sarana-sarana yang lebih berguna bisa didapatkan setelah Anda login di [www.oriflame.co.id](http://www.oriflame.co.id)*



# FORMULA SUKSES BAGI PARA KONSULTAN ORIFLAME

Tunjukkan setiap katalog baru dan terima order dari 20 konsumen langganan.

Bicara dengan antusias kepada 3 orang sehari mengenai produk Oriflame dan peluangnya.

Selalu meminta referensi.

Lakukan kegiatan di bawah ini bagi setiap katalog:

**TUNJUKKAN** katalog yang baru dan terima order:

- Tunjukkan pada semua orang yang terdaftar dalam Daftar Nama
- Miliki setidaknya 20 Konsumen langganan
- Mencapai manfaat dari Welcome Program dan Business Class

**MENGAJAK** yang lain untuk bergabung:

- Ajak dan temani orang-orang untuk datang ke acara Oriflame Opportunity Meeting
- Temui Konsultan baru Anda setiap minggu
- Nikmati manfaat setiap kali menajak di Success Plan

**HADIRI** pertemuan, pelatihan dan berbagai acara:

- Hadirilah setiap Pertemuan Peluncuran Katalog
- Kembangkan diri Anda dengan mengikuti pelatihan dan seminar
- Nikmati bertemu dengan orang-orang baru dan mendapatkan teman baru

MAKE MONEY TODAY  
AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™



# BERANI BERMIMPI!

## – CARA MENCAPAI TUJUAN

Bersama Oriflame dan peluang bisnis unik kami, Anda dapat menghasilkan uang sekarang dan mewujudkan mimpi Anda esok. Menentukan tujuan dan bekerja mencapainya adalah hal penting, tapi penting juga untuk berani bermimpi. Jika Anda memiliki mimpi, mimpi itu bisa memotivasi Anda untuk mencapai tujuan-tujuan yang membawa Anda semakin dekat kepada mimpi Anda.

### TANYAKAN DIRI ANDA SENDIRI:

- Apa yang akan Anda lakukan dengan pendapatan tambahan Rp 2 juta, Rp 5 juta, Rp 10 juta, Rp 50 juta atau lebih per bulan?
- Akan Anda gunakan untuk apa?
- Berapa yang akan Anda simpan?
- Kapan Anda ingin meraihnya?

YANG INGIN SAYA LAKUKAN ATAU BELI	UANG YANG DIBUTUHKAN	WAKTU MEWUJUDKANNYA	PENGHASILAN PERBULAN YANG DIBUTUHKAN

# Welcome Program

Bagi semua Konsultan baru, kami memiliki promosi khusus yaitu: Welcome Program. Dengan memenuhi kualifikasi program ini, Anda bisa mendapatkan produk gratis dengan nilai total tertentu. Satu hal yang harus Anda lakukan adalah melakukan order dengan jumlah tertentu di 3 bulan pertama Anda menjadi Konsultan Oriflame.

## Tips untuk mencapai kualifikasi Welcome Program:

- 1 **Bergabung bersama Oriflame** hanya Rp 49.900,-
- 2 **Tunjukkan katalog** pada teman-teman Anda & dapatkan keuntungan 30%
- 3 **kumpulkan order** sesuai dengan harga katalog
- 4 **Lakukan order** dengan diskon yang Anda miliki
- 5 **kalkulasikan total Bonus points** dari CPL (Consultan Price List)
- 6 **Dapatkan produk Welcome Program** Anda di bulan berikutnya dengan melakukan order BP pertama minimum Rp 200.000,- di bulan berikutnya

## Keuntungan Welcome Program:



# Business Class

Program Business Class adalah promosi bulanan yang berkelanjutan bagi semua Konsultan. Dengan memenuhi kualifikasinya, Anda mendapatkan diskon tertentu atas satu produk di bulan berikutnya tergantung kualifikasi yang Anda raih dalam satu bulan. Program Business Class ini tidak berlaku bila terdapat program khusus dengan persyaratan Bonus point dalam bulan berjalan. Berlaku untuk semua produk di katalog dan CPL kecuali Wellness.

LAKUKAN ORDER	<b>125 BP</b>	→	DAPATKAN	<b>DISKON 30%</b>
LAKUKAN ORDER	<b>150 BP</b>	→	DAPATKAN	<b>DISKON 50%</b>
LAKUKAN ORDER	<b>175 BP</b>	→	DAPATKAN	<b>DISKON 70%</b>





Program berhadiah mobil mewah



Menjadi bos sendiri



Lebih banyak waktu bersama keluarga



Tampil & merasa luar biasa



Rekognisi & penghargaan



Perjalanan ke tujuan-tujuan eksotis



Pelatihan komprehensif



Pertemanan baru

# MENGUBAH KOSMETIK MENJADI UANG

## **BERSAMA ORIFLAME, ANDA MENGHASILKAN UANG DALAM TIGA CARA:**

1. Menghemat uang dengan membeli produk-produk Oriflame
2. Menunjukkan katalog dan mendapatkan diskon dari penjualan
3. Mengajak orang lain untuk bergabung dan membangun tim untuk menghasilkan uang bersama

## **CARA MENGHASILKAN UANG DARI GROUP SALES**

Anda menghasilkan uang dengan mengajak orang lain untuk bergabung dan menjadi Konsultan. Ini disebut mensponsori. Success Plan akan membayar Anda menurut dua set nilai: Business Volume (BV) dan Business Points (BP).

- Oriflame selalu memberikan total 21% dalam Performance Discounts kepada setiap grup. Berapa banyak dari 21% yang setiap Konsultan dapatkan tergantung dari struktur grup itu sendiri.
- Prinsip dasarnya adalah bahwa seorang Konsultan yang mengajak dan melatih lebih banyak Konsultan akan menghasilkan lebih banyak.
- Business Volume (BV) sama dengan penjualan para Harga Konsultan diluar PPN dan bisa berubah sesuai dengan penyesuaian harga.
- Setiap produk memiliki jumlah Business Points (BP) yang berbeda-beda. BP bersifat tetap untuk memastikan bahwa usaha yang dikeluarkan untuk mendapatkan Performance Discount tetaplah sama walaupun terjadi inflasi.
- Monitor aktivitas personal group sales dengan login di internet.

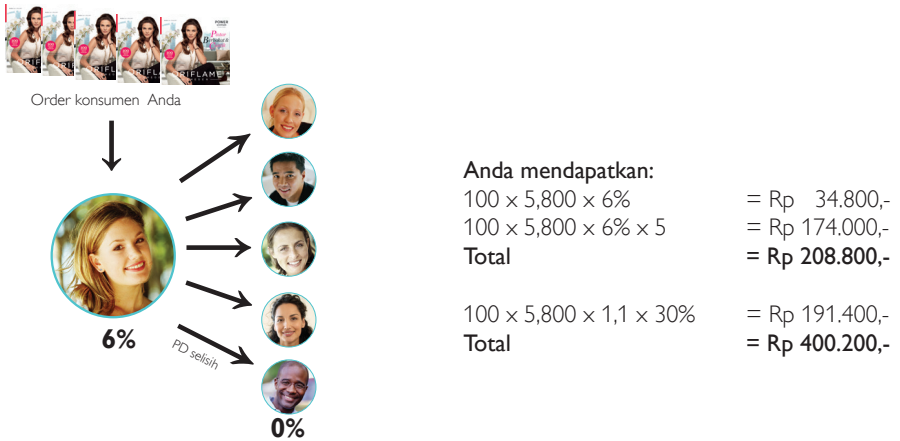
- Setiap orang menjual 100 BP – Rp 580.000,- harga konsumen di contoh-contoh berikut ini

## 1. TUNJUKAN KATALOG DAN AMBIL ORDER

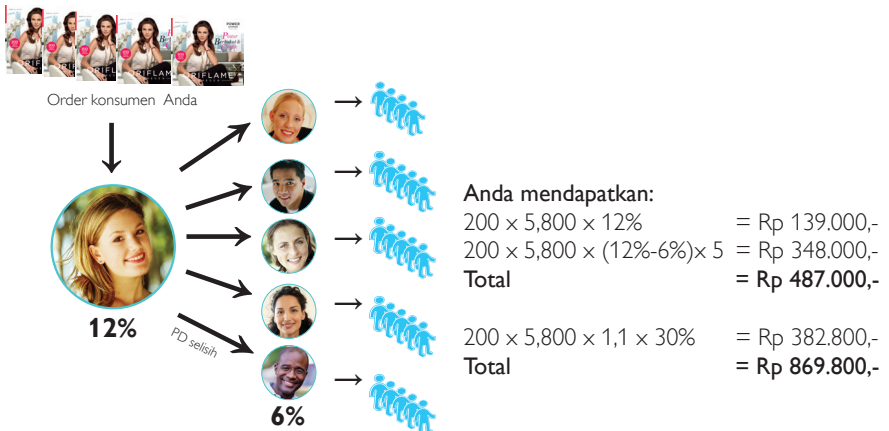


Bonus Points (BP): Setiap produk memiliki jumlah Bonus Points yang berbeda-beda. Total dan distribusi BP di grup Anda menentukan berapa dari 21% Performance Discount (PD) yang Anda hasilkan sendiri.

## 2. AJAK 5 TEMAN UNTUK MELAKUKAN APA YANG ANDA LAKUKAN



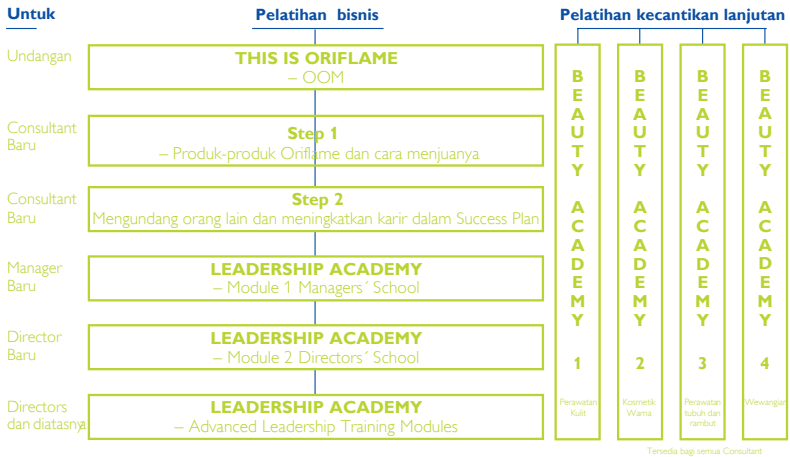
## 3. BANTU TEMAN UNTUK MENGAJAK 5 ORANG



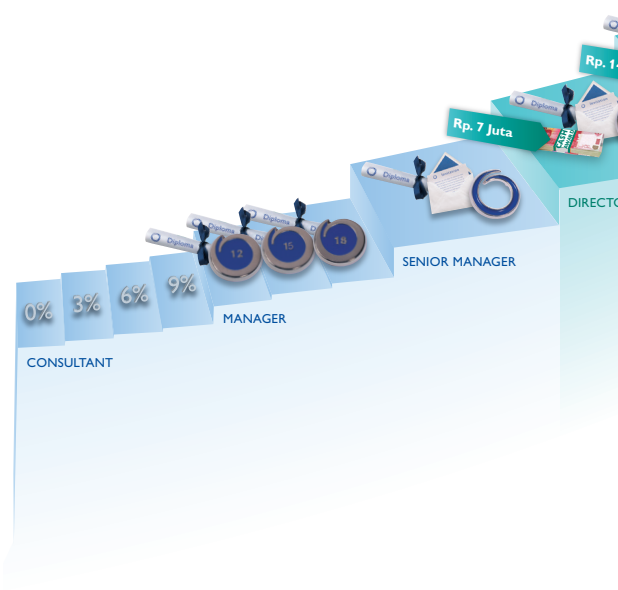
# ORIFLAME ACADEMY

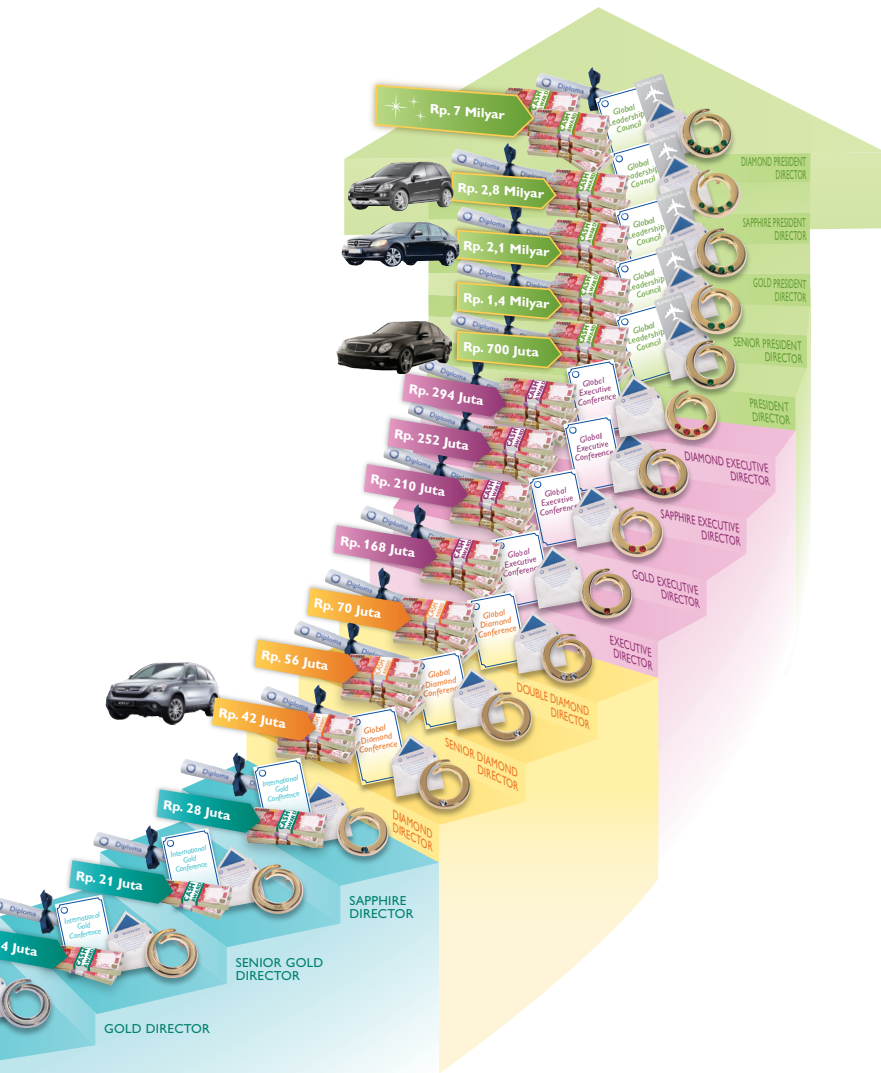


Oriflame bangga dapat menawarkan suatu program pelatihan ekstensif tentang bisnis dan kecantikan. Program ini meliputi semua pelatihan yang dibutuhkan seorang Konsultan dari hari pertama ia bergabung untuk menjadi unggul di setiap langkahnya. Topik-topik yang dibahas oleh Oriflame Academy terlihat di dalam ilustrasi di bawah ini.



# MAKE MONEY TODAY AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™







Panduan Cepat meraih mimpi Anda

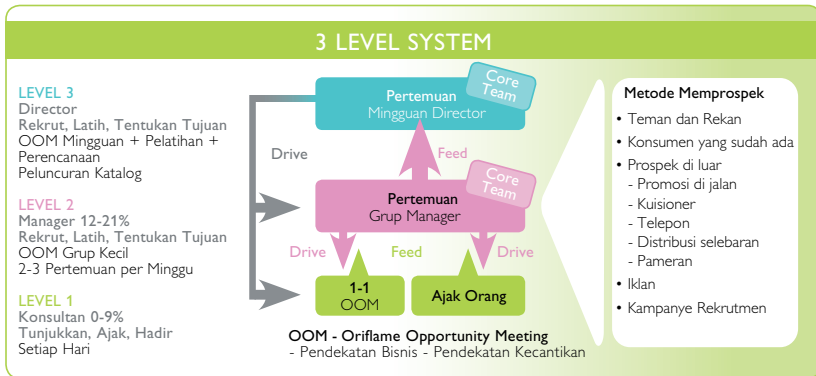
MAKE MONEY TODAY  
AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™



## PROSES PENJUALAN DAN REKRUTMEN DI ORIFLAME



Oriflame telah mengembangkan suatu sistem yang disebut SARPIO, yaitu cara bekerja untuk mengembangkan bisnis yang sukses. Sistem ini didasari oleh praktek terbaik dari para Leader tersukses di Oriflame serta dari industri penjualan langsung dan jaringan pada umumnya. Konten intinya adalah prinsip-prinsip yang diterima umum tentang pertumbuhan suatu organisasi pemasaran jaringan dan strukturnya dirancang secara unik untuk memenuhi Success Plan Oriflame dan profil seorang Konsultan Oriflame.



### APA HUBUNGAN ANTARA SARPIO DAN ORIFLAME ACADEMY?

SARPIO adalah metodologi dan sekumpulan proses, sedangkan Oriflame Academy mengajarkan keseluruhan proses ini selangkah demi selangkah mulai dari cara menunjukkan katalog dan mengorder untuk pertama kali, sampai cara menjalankan L2 dan L3 pada level Leadership.

★ SARPIO adalah suatu proses, Oriflame Academy mengajarkan prinsip-prinsipnya

**Memoryjogger** – memulai: Daftar keluarga, teman, rekan kerja, tetangga dan semuanya yang dekat dengan Anda.

**Berbicara dengan 3 orang sehari tentang Oriflame, ingatlah selalu untuk menanyakan referensi:** "Siapa kenalan Anda yang ingin melihat katalog baru Oriflame dan peluang untuk mendapatkan penghasilan?"

	Nama	Alamat/Telepon	Minat Utama			Komentar
			Produk	Peluang	Keduanya	
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						

**Tunjukkan katalog dan dapatkan order:** "Sudahkah Anda melihat katalog baru Oriflame?". "..... dipenuhi beragam produk menarik dan penawaran khusus bulan ini.". Dapatkan order dengan menanyakan: "Apa yang bisa saya pesankan untuk Anda dari katalog ini?"

**Ajak yang lain untuk bergabung** "Saya baru saja bergabung dengan Oriflame, produk-produknya fantastis dan cara menghasilkan uangnya amat menyenangkan.". "Saya rasa itu juga akan menarik untuk Anda.". "Marilah ikut bersama saya ke pertemuan berikutnya dan Anda bisa melihatnya sendiri! Kita akan bersenang-senang! Pertemuan berikutnya akan berlangsung di..... pada jam....".



## LAYANAN DI INTERNET

Ada banyak layanan di Internet yang dapat membantu Anda menjalankan bisnis harian Anda sebagai seorang Konsultan Penjualan. Kunjungi situs Oriflame [www.oriflame.co.id](http://www.oriflame.co.id) dan buktikan sendiri! Anda akan menerima informasi login personal setelah registrasi.

Salah satu keuntungan utamanya adalah Anda bisa mengorder langsung secara online kapanpun 24/7. Anda juga bisa menindaklanjuti order yang terdahulu. Selain itu, Anda juga bisa meninjau ulang laporan aktivitas terkini Personal Group Anda. Artinya, Anda mendapatkan gambaran tentang aktivitas penjualan yang sedang berlangsung dan mudah untuk melihat apakah bimbingan atau dukungan lebih perlu diberikan.

Sebagai Konsultan Penjualan Oriflame, Anda juga mendapatkan kenyamanan berjualan langsung kepada konsumen melalui internet dan media sosial dengan E-Katalog. Setiap Konsultan memiliki satu link E-Katalog pribadi yang dapat Anda sebariskan melalui email, blog, facebook, dan twitter. Kunjungi saja [www.oriflame.co.id](http://www.oriflame.co.id) untuk mengetahui lebih lanjut.

Situs Oriflame memberikan banyak informasi yang mendukung penjualan dan rekrutmen Anda lebih jauh lagi. Ambil peluang ini untuk mempelajari produk lebih lanjut, mendapatkan saran-saran yang berguna, dan bawa bisnis Oriflame Anda ke jenjang yang lebih tinggi.



### Situs Oriflame

V3 (<http://www.oriflame.co.id>) merupakan tampilan pada situs Oriflame yang memberikan kesempatan kepada Konsultan untuk mengembangkan bisnisnya dengan cara yang lebih baik, tanpa mengenal waktu dan lokasi (24x7). Situs ini merupakan program online, dimana Konsultan dapat melihat semua informasi bisnisnya (jaringan, bonus point, stok kosong, level dan lain-lain) serta merencanakan tutup point bulanan dengan baik lagi.

### Keunggulan Situs Oriflame

- Real time online order**  
Keunggulan sistem V3 adalah real time online order. Saat Anda memasukkan kode produk dan jumlah yang diinginkan maka sistem secara langsung memeriksa ketersediaan stok dan menginformasikan jika stok tersebut tidak tersedia.
- 24x7 Real time data display**  
Sistem V3 meng-update data secara cepat 24 jam 7 hari seminggu. Seluruh kantor cabang terhubung dalam satu sistem yaitu Orisales sehingga tidak ada lagi transfer data. Anda tidak perlu lagi mengunjungi kantor cabang untuk mendapatkan data AR, semua ditampilkan pada website. Keuntungannya adalah Konsultan dapat melihat data dengan cepat dan akurat.
- Proses berdasarkan sistem**  
Proses transaksi yang Anda lakukan mulai dari mengorder sampai pengiriman diproses dalam satu sistem secara otomatis. Tidak ada proses/edit manual sehingga mempercepat proses order dan Anda akan menerima order lebih cepat.

- **Online report lebih lengkap**

Pada V3 tersedia sekitar 9 jenis report untuk membantu Anda dalam menjalankan bisnis di Oriflame. Report ini dapat Anda lihat langsung di situs, dikirim ke email, disimpan dalam file atau dicetak. Anda juga bisa menggunakan parameter tertentu untuk menampilkan report Anda.

- **Fitur Kredit**

Jika Anda sudah memiliki kredit Grup maka Anda bisa membagikan kredit Anda kepada downline Anda secara langsung melalui V3. Anda tidak perlu lagi datang atau menghubungi kantor cabang untuk mengajukan kredit untuk downline.

- **Fitur Deep SMS**

Kini penyampaian informasi semakin mudah dan cepat, Fitur Deep SMS yang ada di V3 memudahkan Anda dalam mengirim pesan singkat (SMS) ke sebagian atau seluruh jaringan pribadi Anda. Pesan akan terkirim sekaligus dan saat itu juga.

- **Promo/Event**

Anda dapat mengetahui info terbaru mengenai promo dan event-event yang diadakan Oriflame. Nikmati penawaran-penawaran menarik melalui promo online, katalog maupun flyer dan hadir event-event kami

- **E-Katalog**

Katalog online pribadi yang bisa digunakan oleh Konsultan untuk menjual produk Oriflame secara langsung kepada konsumen melalui internet & media sosial.

## GARANSI UANG KEMBALI



"Kami percaya akan kualitas produk-produk kami, karena itu kami memberikan **jaminan kepuasan 100%**. Jika Anda tidak puas dengan produk kami, kembalikanlah dalam 30 hari untuk memperoleh produk pengganti senilai produk yang dikembalikan." (syarat dan ketentuan berlaku)

## MELAKUKAN ORDER KONSULTAN DENGAN ORIFLAME

Kumpulkan semua order konsumen pada satu Consultant Order Form (COF). Dengan demikian, Anda memiliki beberapa cara order dan menerima produk Anda.

- Langsung – kunjungi kantor cabang terdekat untuk mengorder dan Anda akan menerima produk secara langsung, atau dalam beberapa hari.
- Melalui internet, pos, faks, atau telepon – gunakan salah satu metode ini untuk mengorder dan barang akan diantarkan ke rumah Anda, atau kantor cabang terdekat dengan cepat dan dapat diandalkan.

## MENERIMA DAN MENGANTARKAN PRODUK KEPADA KONSUMEN

- Order yang diambil langsung di kantor cabang, tidak dikenakan biaya tambahan selama jumlahnya di atas Rp 200.000,-
- Ada biaya pengiriman untuk order yang diantarkan ke rumah Anda kecuali ordernya diatas Rp 275.000,-
- Selalu pastikan Anda segera mengantarkan order kepada konsumen Anda.
- Pastikan Anda mendapatkan pembayaran penuh atas order dari konsumen Anda.
- Setelah mengantarkan, ingat untuk menunjukkan katalog periode berikutnya dan ambil order baru lainnya.

## MEMBAYAR ORDER DAN KREDIT ORIFLAME ANDA

- Oriflame mengizinkan satu outstanding order selama maksimal 30 hari kredit. Order ini harus dibayar sebelum melakukan order baru secara kredit.
- Anda juga bisa mendapatkan jaminan kredit dari Sponsor Anda. Pembayaran order kredit Anda akan dijamin dengan pemotongan bonus Sponsor Anda setelah jatuh tempo 60 hari.
- Tidak ada limit untuk ukuran order jika Anda membayar tunai ketika mengorder.
- Bayar Oriflame secara langsung menggunakan uang tunai, kartu kredit dan kartu debit.
- Anda juga bisa membayar melalui ATM (BCA, BANK MANDIRI, BRI, DAN CIMB NIAGA), Internet banking (BANK MANDIRI), counter teller (BRI).



# YANG HARUS ANDA LAKUKAN SEKARANG – MEMULAI DENGAN BENAR

Materi-materi yang dibutuhkan:

1 Katalog (terbaru)  
1 Daftar Nama

## 1. TUNJUKKAN KATALOG DAN BUAT ORDER PRIBADI

- ✓ Bermain peran dalam situasi berjalan dengan Konsultan baru sebagai konsumen
- ✓ Gunakan skincare guide, colour chart, dan katalog terbaru untuk membantu Konsultan baru menemukan produk yang ia butuhkan
- ✓ Bantu Konsultan baru melakukan order Konsultan pertamanya – jangan membiarkan mereka menghabiskan waktu tanpa petunjuk

## 2. BUAT DAFTAR NAMA SETIDAKNYA 30 ORANG – PILIH 5 UNTUK DITUNJUKKAN KATALOG SEGERA

- ✓ Gunakan lembaran Daftar Nama dan bantu Konsultan baru membuat daftar minimal 30 nama. Jelaskan bahwa Daftar Nama adalah aset terpenting untuk membangun bisnis.
- ✓ Pilih 5 nama untuk ditunjukkan katalog dalam beberapa hari ke depan dan cari tahu mengenai produk favorit mereka.
- ✓ Latih apa yang akan dikatakan kepada orang-orang di Daftar Nama sebagai konsumen potensial
- ✓ Berikan 1 katalog sebagai hadiah bagi Konsultan baru, agar ia bisa segera mulai!
- ✓ Tunjukkan brosur Welcome Program dan jelaskan manfaat-manfaat yang didapat jika mencapai level pertama.



### 3. PILIH 5 ORANG LAGI DAN AJARKAN CARA MENGAJAK

- ✓ Memulai sebagai Konsultan baru bersama dengan seorang teman adalah menyenangkan dan menambah kesempatan untuk sukses!
- ✓ Minta Konsultan baru untuk memilih 5 orang yang berbeda dari Daftar Nama, yang dipikirmya mungkin tertarik untuk menghasilkan uang tambahan dengan “melakukan apa yang dia lakukan” (tuliskan 1, 2, 3, 4, 5 di kolom “Peluang”).
- ✓ Latih apa yang akan dikatakan kepada orang-orang di Daftar Nama sebagai Konsultan potensial
- ✓ Dorong Konsultan untuk mengajak ke-5 orang ini untuk menghadiri Oriflame Opportunity Meeting (OOM) yang akan datang di.... pada pukul....

### 4. SEPAKAT PADA “KUNJUNGAN PERTAMA”

- ✓ Kapan dalam 2-3 hari ini kita bisa bertemu lagi? Kita akan mempelajari lebih lanjut tentang Oriflame dan soal menunjukkan katalog dan mengajak orang ke OOM!”
- ✓ Apakah Anda memiliki pertanyaan?

# KUNJUNGAN 1

★ Lakukan tatap muka 2-3 hari setelah “Memulai” – hanya butuh 25 menit

## YANG HARUS DILAKUKAN

- Tanyakan tentang “Berapa banyak orang yang telah Anda tunjukkan katalog?” dan “Berapa banyak orang yang telah Anda ajak untuk bergabung?”
- Perpanjang Daftar Nama mereka
- Jelaskan tentang kredit, cara mengorder dan menerima order serta konten dari Starter Kit
- Setuju tentang event apa yang akan dihadiri berikutnya dan satu tujuan hingga event itu

# KUNJUNGAN 2

★ Lakukan tatap muka setelah order pertama telah tiba, atau pada saat event berikutnya –hanya butuh 25 menit

## YANG HARUS DILAKUKAN

- Tanyakan tentang “Berapa banyak orang yang telah Anda tunjukkan katalog?” dan “Berapa banyak orang yang telah Anda ajak untuk bergabung?”
- Perpanjang Daftar Nama mereka
- Jelaskan tentang invoice dan membahas produk-produk yang diterima
- Setuju tentang event apa yang akan dihadiri berikutnya dan satu tujuan hingga event itu

# DISKUSI MENGENAI KATALOG

★ Lakukan 3-5 hari sebelum penutupan katalog – 10 menit lewat telepon

## YANG HARUS DILAKUKAN

- Tanyakan tentang “Berapa banyak orang yang telah Anda tunjukkan katalog?” dan “Berapa banyak orang yang telah Anda ajak untuk bergabung?”
- Setuju tentang event apa yang akan dihadiri berikutnya dan satu tujuan hingga event itu

★ Katalog pertama yang sukses = Konsultan baru yang senang!  
Memotivasi untuk mencapai level-level di Welcome Program

## MENJAWAB KEBERATAN SESEORANG – MENGGUNAKAN TEKNIK “SAYA MERASAKAN YANG SAMA...” DAN “NAMUN SAYA MENEMUKAN BAHWA...”

Ketika Anda mengajak seseorang untuk menghadiri Opportunity Meeting atau pertemuan lain, bisa saja orang keberatan untuk bergabung. Rasakan dan Temukan adalah metode yang mudah dipelajari dan digunakan untuk mengatasi keberatan. Mari kita lihat cara kerjanya pada beberapa keberatan yang umum ditemui.

### ***Saya tidak yakin apakah saya mau datang ke Opportunity Meeting.***

“Sebagian orang pernah merasakan demikian, tapi begitu mereka menemukan bahwa Oriflame benar-benar peluang untuk Semua – Anda bisa menjalankannya sebesar atau sekecil yang Anda mau – tidak ada ruginya, malah banyak untungnya!”

### ***Saya tidak bisa melakukannya, saya tidak punya pengalaman berjualan.***

“Sayapun merasa demikian ketika baru mulai. Tapi saya menemukan bahwa saya tidak memerlukan pengalaman karena ini sangat menyenangkan dan mudah dilakukan, dan saya selalu ada untuk membantu dan mendukung Anda.”

### ***Pokoknya saya tidak punya waktu.***

“Saya pernah merasa demikian, tapi saya menemukan bahwa saya bisa melakukan ini di waktu yang paling tepat untuk saya. Kapanpun Anda punya waktu, maka waktu itu sajalah yang perlu Anda gunakan.”

### ***Bagaimana jika tidak ada yang mau membeli?***

“Saya tahu apa yang Anda pikirkan. Dulu saya juga merasa demikian, tapi lalu saya menemukan bahwa hanya dengan menunjukkan katalog kepada orang dan menitikberatkan pada penawaran utamanya, biasanya mereka memutuskan untuk membeli.”

# BEBERAPA TIPS BERMANFAAT

## 1. SELALU BAWA KATALOG

Anda tidak akan tahu siapa yang akan Anda temui!

## 2. LIHAT KATALOG BERSAMA KONSUMEN ANDA

Konsultan yang baik melihat-lihat katalog bersama konsumen, memberikan saran dan rekomendasi produk. Ini terbukti meningkatkan order.

## 3. BIARKAN KONSUMEN MEMBAWA KATALOG ANDA

Kami sarankan Anda meninggalkan katalog tidak lebih dari 2-3 hari. Coba katakan "Saya akan meminjamkan katalog ini kepada Anda dan akan saya ambil lagi besok." Akan ada lebih banyak konsumen potensial yang melihat katalog dan order Anda akan bertambah.

## 4. SEBELUM BERTEMU KONSUMEN, PIKIRKAN TENTANG APA YANG IA SUKA

Berapa usianya dan apa yang biasanya ia gunakan. Sesuaikan rekomendasi Anda dengan kebutuhan spesifiknya.

## 5. CATAT ORDER ANDA DI BUKU CATATAN

Jangan membuat catatan di secarik kertas di katalog – Anda beresiko kehilangan catatan itu.

## 6. MINTA KELUARGA DAN TEMAN UNTUK MEMBAWA KATALOG KE TEMPAT KERJA/SEKOLAH/RUMAH MEREKA

Katalog juga bisa bekerja tanpa Anda!

## 7. AMBIL ORDER DI AWAL PERIODE KATALOG

Jadi yang pertama mendapatkan order dan berada di depan dalam kompetisi!

# MEREKRUT – KUNCI SUKSES

## BICARA KEPADA SEMUA ORANG TENTANG ORIFLAME!

Rahasia sukses di Oriflame sebenarnya bukan rahasia – yaitu cukup bicara kepada semua orang tentang Oriflame!

- Bicara kepada setidaknya 3 orang per hari tentang produk-produk Oriflame dan Peluang Bisnis dan Anda akan sukses: 3 kontak per hari x 5 hari per minggu = 15 kontak! Gunakan brosur program maupun peluang Bisnis sebagai alat bantu ketika berbicara kepada orang tentang Oriflame.
- Selalu minta referensi. "Siapa orang yang Anda kenal dan menurut Anda akan suka melihat katalog Oriflame yang baru dan peluang menghasilkan uang?"
- Terus perbarui Daftar Nama Anda: Daftar Nama adalah aset bisnis yang paling berharga!

## SEBAGAI HASILNYA, ANDA AKAN:

- Dengan mudah mendapatkan 20 konsumen reguler per katalog
- Dengan mudah mendapatkan 5 orang per minggu yang menerima ajakan Anda menghadiri Opportunity Meeting dan mendapatkan setidaknya 1 rekrut baru per minggu! 4 minggu = 4 rekrut.



## CHECK LIST SPONSOR – “GETTING STARTED”

★ (20-30 menit) langsung setelah Opportunity Presentation

Tujuan sesi:	Bangun kepercayaan diri dalam Tunjukkan, Ajak, dan Hadiri
Materi yang dibutuhkan:	1 Formulir Aplikasi Konsultan 1 katalog (terbaru) 1 Daftar Nama

### 1. TUNJUKKAN KATALOG DAN BANGUN ORDER PERSONAL

- ✓ Bermain peran dalam situasi berjualan dengan Konsultan baru sebagai konsumen
- ✓ Gunakan skincare guide, colour chart, dan katalog terbaru untuk membantu Konsultan baru menemukan produk yang ia butuhkan
- ✓ Bantu Konsultan baru melakukan order Konsultan pertamanya – jangan mendorongnya untuk berbelanja terlalu banyak!

### 2. BUAT DAFTAR NAMA SETIDAKNYA 30 ORANG – PILIH 5 UNTUK DITUNJUKKAN KATALOG SEGERA

- ✓ Gunakan lembaran Daftar Nama dan bantu Konsultan baru membuat daftar minimal 30 nama. Jelaskan bahwa Daftar Nama adalah aset terpenting untuk membangun bisnis.
- ✓ Minta Konsultan untuk memilih 5 dan tulis 1, 2, 3, 4, 5 di kolom “Produk”.  
Temui mereka dalam beberapa hari.
- ✓ Latih apa yang akan dikatakan kepada orang-orang di Daftar Nama sebagai konsumen potensial
- ✓ Berikan 1 katalog sebagai hadiah bagi Konsultan baru, agar ia bisa segera mulai!
- ✓ Tunjukkan brosur Welcome Program dan jelaskan manfaat-manfaat yang didapat jika mencapai level pertama.

### 3. PILIH 5 ORANG LAGI DAN AJARKAN CARA MENGAJAK

- ✓ Memulai sebagai Konsultan baru bersama dengan seorang teman adalah menyenangkan dan menambah kesempatan untuk sukses!
- ✓ Minta Konsultan baru untuk memilih 5 orang yang berbeda dari Daftar Nama, yang dipikirkannya mungkin tertarik untuk menghasilkan uang tambahan dengan “melakukan apa yang dia lakukan” (tulis 1, 2, 3, 4, 5 di kolom “Peluang”).
- ✓ Latih apa yang akan dikatakan kepada orang-orang di Daftar Nama sebagai Konsultan potensial
- ✓ Dorong Konsultan untuk mengajak ke-5 orang ini untuk menghadiri Oriflame Opportunity Meeting yang akan datang di... pada pukul....

### 4. SEPAKAT PADA “KUNJUNGAN PERTAMA”

- ✓ Kapan dalam 2-3 hari ini kita bisa bertemu lagi? Kita akan mempelajari lebih lanjut tentang Oriflame dan soal menunjukkan katalog dan mengajak orang ke OOM!”
- ✓ Apakah Anda memiliki pertanyaan?

# MANUAL KEBIJAKAN

Sangat penting bahwa Anda membaca **Kode Etik** Oriflame dan **Aturan Perilaku** di bawah ini, karena Kode Etik dan Aturan Perilaku tersebut merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari persyaratan dalam Formulir Aplikasi Konsultan. Konsultan Oriflame harus mematuhi Kode Etik dan Aturan Perilaku dimaksud serta segala perubahan atas Kode Etik dan Aturan Perilaku tersebut yang telah dipublikasikan dalam **Newsletter** atau yang dikomunikasikan kepada Konsultan Oriflame.

Oriflame berhak untuk mengakhiri setiap saat dan dengan berlaku efektif segera, keanggotaan dari seseorang Konsultan Oriflame yang telah memberikan informasi palsu dalam Formulir Aplikasi Konsultan tersebut atau yang melanggar Kode Etik atau Aturan Perilaku ini. Konsultan Oriflame yang diakhiri keanggotaannya akan kehilangan semua hak istimewa yang menyertai keanggotaan tersebut, termasuk jaringan mereka, sejak tanggal pengakhiran keanggotaan yang diberitahukan oleh Oriflame. Kode Etik dan Aturan Perilaku ini disediakan untuk melindungi Anda, untuk menjamin bahwa semua sesama Konsultan Oriflame mempertahankan standar tinggi yang sama. Sejalan dengan standar etik Oriflame, maka Konsultan Oriflame diharapkan untuk dan wajib mematuhi segala dan semua persyaratan hukum negara tempat mereka menjalankan bisnis Oriflame, sekalipun kewajiban tersebut tidak dinyatakan kembali dalam Kode Etik atau Aturan Perilaku ini.

## I. KODE ETIK ORIFLAME

Sebagai seorang Konsultan Oriflame, maka saya sepakat untuk melakukan bisnis Oriflame saya sesuai dengan prinsip-prinsip sebagai berikut:

- 1.1 Saya akan menjunjung tinggi serta mematuhi dan mengikuti seluruh Aturan Perilaku yang ditetapkan dalam Manual Kebijakan Oriflame ini, termasuk literatur Oriflame lainnya.
- 1.2 Pedoman saya untuk melaksanakan bisnis dengan orang lain yang saya temui dalam kapasitas saya sebagai seorang Konsultan Oriflame adalah memperlakukan mereka seadil-adilnya sebagaimana saya inginkan diri saya diperlakukan.
- 1.3 Saya akan mempresentasikan produk-produk Oriflame, kesempatan untuk memperoleh pendapatan dari Oriflame, pelatihan yang berkaitan serta kesempatan dan manfaat lain yang ditawarkan oleh Oriflame kepada pelanggan dan Konsultan saya dengan cara yang jujur dan benar. Baik secara

lisan maupun tertulis, saya hanya akan membuat klaim yang berkaitan dengan produk, pendapatan, serta kesempatan sebagaimana yang disebutkan dalam literatur resmi Oriflame.

- 1.4 Saya akan berlaku sopan dan cepat dalam melayani dan menerima pesanan dari pelanggan saya, dan juga dalam menangani keluhan. Saya akan mengikuti dan mematuhi prosedur yang ditetapkan dalam literatur resmi Oriflame untuk penggantian produk.
- 1.5 Saya akan menerima dan melanjutkan berbagai tanggung jawab yang diuraikan tentang seorang Konsultan Oriflame, serta tanggung jawab seorang Sponsor dan Director (dan level yang lebih tinggi di atasnya), bila saya melanjutkan ke berbagai level tanggung jawab dimaksud sebagaimana yang ditetapkan dalam literatur resmi Oriflame.
- 1.6 Saya akan membimbing diri saya sedemikian rupa untuk hanya merefleksikan dan memperlakukan standar tertinggi dari integritas, kejujuran dan tanggung jawab.
- 1.7 Saya tidak boleh dalam keadaan apapun menggunakan jaringan Oriflame untuk memasarkan produk-produk lain selain produk-produk yang disetujui oleh Oriflame. Saya wajib menghormati metode distribusi langsung kepada konsumen, dan oleh karenanya saya tidak diperbolehkan menjual melalui outlet ritel manapun, dalam bentuk apapun, dan dengan cara apapun. Termasuk dalam hal ini adalah menjual kepada seorang pelanggan yang diketahui akan memasarkan kembali produk-produk yang dibeli dari Konsultan Oriflame melalui outlet ritel. Termasuk juga dalam pengertian outlet ritel adalah penjualan melalui suatu **website**, atau situs jual-beli di internet.
- 1.8 Saya akan menghormati hukum dan peraturan perundang-undangan negara di mana saya melaksanakan bisnis Oriflame saya dan negara tuan rumah saya jika saya membangun suatu grup internasional.

## 2. ATURAN PERILAKU

### 1. DEFINISI

- A. “Konsultan Oriflame” dalam dokumen ini meliputi semua Konsultan penjualan Oriflame dengan tidak memandang jabatan dan level (termasuk Manager Grup, Director dan level yang lebih tinggi di atasnya).
- B. “Home Page Pribadi” merujuk pada suatu **website** yang dibuat, diluncurkan dan dilindungi oleh Oriflame untuk kepentingan seorang

Konsultan Oriflame.

- C. “Oriflame” dalam dokumen ini merujuk pada Perseroan Terbatas Oriflame setempat, dimana Anda mengajukan Formulir Aplikasi Konsultan, kecuali jika dinyatakan lain.
- D. “Garis Kesponsoran” juga meliputi Konsultan Oriflame, Sponsornya, dan seterusnya, dimana garis tersebut berakhir pada Oriflame.
- E. “Grup Pribadi” merujuk pada semua Konsultan Oriflame yang disponsori secara langsung maupun tidak langsung oleh seorang Konsultan Oriflame, tetapi tidak termasuk Konsultan yang disponsori langsung yang telah mencapai 21% (dua puluh satu persen) atau *downline* mereka.
- F. “Grup” merujuk pada keseluruhan *downline*, termasuk 21% (dua puluh satu persen) Konsultan Oriflame dan *downline* mereka.
- G. “Literatur Oriflame” berarti *Success Plan – Leaders Edition* (yang memuat Manual Kebijakan ini), Katalog Produk dan informasi lain yang dicetak atau dipublikasikan pada *website* resmi Oriflame.
- H. “Sponsor” berarti orang yang memperkenalkan seorang yang baru kepada Konsultan Oriflame. Kata-kata yang dimulai dengan huruf besar tetapi tidak didefinisikan di dalam Kode dan Aturan Perilaku ini memiliki arti yang sama sebagaimana dalam bagian-bagian sebelumnya dari *Success Plan – Leaders Edition*.

## 2. KEANGGOTAAN

- 2.1 Untuk menjadi seorang Konsultan Oriflame, seorang calon Konsultan Oriflame wajib, sebagai aturan umum, disponsori oleh seorang Konsultan Oriflame yang sudah ada. Dalam keadaan tertentu, Oriflame dapat menugaskan seorang calon ke suatu jaringan.
- 2.2 Seseorang hanya dapat memiliki satu keanggotaan Oriflame, baik langsung maupun tidak langsung. Keanggotaan tidak langsung adalah keanggotaan melalui, misalnya kepemilikan saham dalam suatu perusahaan yang terdaftar sebagai Konsultan Oriflame.
- 2.3 Calon Konsultan Oriflame diberikan waktu paling lama 10 (sepuluh) hari kalender untuk mengambil keputusan menjadi Konsultan Oriflame. Apabila calon Konsultan Oriflame membatalkan pendaftarannya, maka calon Konsultan Oriflame wajib mengembalikan setiap alat bantu penjualan (**starter kit**) dan seluruh dokumen dan peralatan lainnya yang telah diberikan oleh Oriflame dalam keadaan seperti semula.
- 2.4 Oriflame secara sepihak berhak untuk menolak suatu permohonan pendaftaran

atau permohonan pendaftaran kembali.

- 2.5 Seorang pemohon atau calon Konsultan Oriflame harus telah mencapai batas usia dewasa sesuai dengan ketentuan hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di negara setempat, untuk dapat menjadi Konsultan Oriflame. Oriflame dapat atas kebijaksanaannya sendiri menyetujui permohonan pendaftaran dari pemohon atau calon Konsultan Oriflame yang belum mencapai batas usia dewasa, dengan ketentuan bahwa terdapat persetujuan tertulis dan persyaratan lainnya sebagaimana ditentukan oleh Oriflame dari wali pemohon atau calon Konsultan Oriflame yang sah.
- 2.6 Seorang pemohon harus berumur minimal 18 (delapan belas) tahun dan memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang sah.
- 2.7 Seorang pemohon harus mendaftar dengan menggunakan dan melampirkan Kartu Tanda Penduduk dan Surat Pernyataan Bukan Karyawan atau keluarga langsung (Ayah/Ibu, saudara kandung dan/atau anak) dari Karyawan Oriflame untuk dapat menjadi seorang Konsultan Oriflame.
- 2.8 Keanggotaan hanya dapat diberikan kepada orang atau kepada suatu perseroan terbatas atau kemitraan di mana para pihaknya adalah suami-isteri atau orang tua dan anak, melalui suatu pengalihan proses bisnis yang disetujui oleh Oriflame. Suatu entitas badan hukum harus memberikan nama orang yang diberi kewenangan khusus tersebut untuk bertindak untuk dan atas nama badan hukum tersebut untuk melakukan segala tindakan yang berhubungan dengan kegiatan, kewajiban dan tanggung jawab sebagai Konsultan Oriflame berikut dokumen-dokumen yang terkait dengan pemberian kewenangan tersebut, yang secara jelas harus menyebutkan ruang lingkup, batasan kewenangannya serta tanggung jawabnya. Para mitra saling bertanggung jawab atas kegiatan dan kewajibannya sebagai Konsultan Oriflame dan Oriflame dapat mengklaim kembali semua hak dari salah satu atau kedua-duanya, dalam hal tidak terjadi pembayaran atas keanggotaan dan pelaksanaan atas kewajiban dan tanggung jawab lainnya.
- 2.9 Seorang Konsultan Oriflame tidak boleh mensyaratkan Konsultan Oriflame lainnya atau calon Konsultan Oriflame untuk menanggung secara tidak wajar biaya pelatihan yang tinggi dan biaya lain untuk bahan promosi. Suatu biaya yang ditagihkan dari seorang Konsultan Oriflame wajib berkaitan

- langsung dengan nilai bahan, produk atau jasa yang diberikan sebagai imbalannya.
- 2.10** Jika diwajibkan oleh peraturan perundang-undangan negara setempat dimana Oriflame beroperasi, Oriflame mencermati kemungkinan dimana kepada seorang Konsultan Oriflame, dalam jangka waktu tertentu dapat mengundurkan diri dari keanggotaannya dengan menerima kembali dari Oriflame semua uang dan segala sesuatu yang pernah dibayarkannya sebagai syarat untuk keanggotaan tersebut, termasuk untuk produk dan starter kit. (“*Cooling-Off Period*”).
- 2.11** Konsultan Oriflame dapat mengundurkan diri dari keanggotaan mereka setiap saat setelah berakhirnya *Colling-Off Period* dengan memberikan suatu pemberitahuan tertulis kepada Oriflame. Dalam hal yang demikian, maka Oriflame tidak berkewajiban untuk melakukan pengembalian sebagaimana yang disebutkan pada bagian 2.10 di atas.
- 2.12** Keanggotaan seorang Konsultan Oriflame berlaku efektif pada saat Oriflame menerima keanggotaan seorang Konsultan, yang berlaku untuk periode selama 12 (dua belas) bulan sejak tanggal penerimaan keanggotaan oleh Oriflame.
- 2.13** Keanggotaan tersebut dapat diperpanjang setiap tahunnya atas persetujuan dari Oriflame. Biaya perpanjangan dan pendaftaran ulang atas keanggotaan akan dimasukkan ke dalam invoice pertama Konsultan Oriflame setelah keanggotaan diperbarui dan diperpanjang.
- 2.14** Dalam hal Konsultan Oriflame adalah perorangan, jika isteri atau suami seorang Konsultan Oriflame tersebut ingin menjadi Konsultan Oriflame, maka keduanya harus disponsori secara bersama-sama di bawah keanggotaan yang sama (dapat berbentuk suatu perseroan terbatas atau kemitraan jika dimungkinkan), atau jika secara terpisah di bawah isteri atau suami yang pertama menjadi Konsultan Oriflame. Jika isteri atau suami tersebut bergabung di bawah suatu keanggotaan yang terpisah, maka pemberian uang (*cash award*) yang diterima oleh isteri atau suami tersebut akan dipotong dari jumlah *cash award* yang lebih tinggi yang diterima oleh isteri atau suami yang pertama atau yang terlebih dahulu bergabung tersebut, jika pemberian uang tersebut merupakan hasil dari pengakhiran keanggotaan dari isteri atau suami yang bergabung kemudian untuk alasan apapun.
- 2.15** Mantan Konsultan Oriflame (atau isteri atau suami mantan Konsultan Oriflame) dapat mengajukan permohonan untuk keanggotaan yang baru dengan memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:
- Securang-kurangnya telah lewat 12 (dua belas) bulan sejak keanggotaan sebelumnya diakhiri atau dihentikan dengan cara pengunduran diri (kecuali apabila disetujui lain oleh Oriflame),
  - Permohonan keanggotaan baru tersebut harus menjelaskan maksud bahwa permohonan tersebut dibuat berdasarkan aturan pembaruan setelah pengakhiran ini.
  - Seorang mantan Konsultan Oriflame dapat segera mengajukan permohonan untuk menjadi seorang Konsultan Oriflame kembali, tanpa menyebutkan bahwa ia adalah mantan Konsultan Oriflame, jika orang tersebut sekurang-kurangnya telah tidak aktif selama 12 (dua belas) bulan setelah pengakhiran keanggotaannya tersebut, bila pengakhirannya tersebut waktu itu disebabkan karena kelalaian atau kegagalan untuk memperpanjang keanggotaannya tersebut.
- 2.16** Oriflame berhak untuk menanggukkan keanggotaan seorang Konsultan Oriflame selama hingga 12 (dua belas) bulan yang segera berlaku, sambil menunggu investigasi terhadap pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku.
- 2.17** Keanggotaan Konsultan Oriflame akan berakhir secara otomatis apabila ia tidak melakukan order BP<sup>1</sup> terhitung 12 (dua belas) bulan sejak order BP terakhir yang dilakukannya, selama masa keanggotaannya berlaku.
- 2.18** Oriflame juga berhak mencabut keanggotaan Konsultan setiap waktu seperti yang diatur pada pemberhentian keanggotaan dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.
- ### 3. MEMPERTAHANKAN GARIS SPONSOR
- 3.1** Konsultan Oriflame tidak diperbolehkan untuk melakukan pendaftaran kembali di bawah garis kesponsoran yang lain. Jika Konsultan melakukan hal tersebut, maka Konsultan tersebut akan kehilangan seluruh jaringan di bawahnya, karena jaringannya akan dialihkan ke sponsor terdahulu Konsultan yang bersangkutan. Konsultan hanya diperbolehkan untuk melakukan pendaftaran ulang setelah pengakhiran keanggotaan, sebagaimana diatur pada point 2.13.
- 3.2** Pengalihan keanggotaan dari satu Sponsor ke Sponsor lainnya hanya dimungkinkan dalam kasus-kasus tertentu dan sepenuhnya merupakan wewenang mutlak Oriflame.
- 3.3** Pengalihan Grup Pribadi tidak diperbolehkan.
- 3.4** Konsultan Oriflame, dengan terlebih dahulu

mendapatkan persetujuan tertulis dari Oriflame, dapat diizinkan untuk memindahkan atau mengalihkan keanggotaannya, tetapi hanya untuk keluarga terdekat mereka (suami/istri atau anaknya). Sebuah surat permohonan untuk pengalihan tersebut harus \ dikirimkan kepada Oriflame. Konsultan Oriflame yang telah mengalihkan keanggotaan mereka berdasarkan aturan ini dapat mengajukan permohonan kembali keanggotaan tersebut jika telah lewat dari jangka waktu sekurang-kurangnya 6 (enam) bulan sejak keanggotaan terakhir mereka dialihkan.

- 3.5** Dalam hal seorang Konsultan Oriflame meninggal dunia, maka keanggotaannya akan diakhiri paling lama dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan sejak tanggal meninggalnya, dengan syarat bahwa tidak ada permohonan untuk pengalihan keanggotaan tersebut yang diajukan oleh keluarga terdekat (suami/istri atau anaknya). Dalam hal pengakhiran, maka semua pembayaran yang tertunda kepada almarhum Konsultan Oriflame akan dibayarkan kepada ahli waris yang diberi kewenangan oleh Konsultan tersebut. Oriflame berhak untuk meminta dokumen-dokumen yang diperlukan untuk memverifikasi keabsahan ahli waris tersebut sebagai syarat untuk pembayaran tersebut.

#### **4. TANGGUNG JAWAB SEORANG KONSULTAN**

- 4.1** Konsultan Oriflame tidak diperbolehkan menggunakan jaringan Oriflame untuk memasarkan produk-produk atau skema apapun yang tidak pernah disetujui secara resmi oleh Oriflame.
- 4.2** Konsultan tidak boleh dalam cara apapun secara salah menerangkan, mempresentasikan, menjelaskan (*misrepresentation*) tentang kualitas, kinerja atau ketersediaan segala produk Oriflame. Mereka tidak dapat membuat klaim apapun atas produk selain dari yang tercantum pada label produk atau dalam Literatur resmi Oriflame. Konsultan Oriflame harus mengganti kerugian dan bertanggung jawab kepada Oriflame atas segala biaya atau kerugian yang timbul dari pihak ketiga karena *misrepresentation* tersebut.
- 4.3** Konsultan Oriflame tidak boleh mencuri seorang calon konsultan dari Konsultan Oriflame lainnya, maupun mencampuri urusan dengan mengajak Konsultan Oriflame pada garis sponsor Konsultan Oriflame lainnya.
- 4.4** Konsultan Oriflame tidak memiliki hubungan kepegawaian dalam bentuk apapun

dengan Oriflame. Ketika mempresentasikan kesempatan bisnis Oriflame kepada orang lain, Konsultan Oriflame harus dengan jelas menyatakan dan menerangkan sifat independen bisnis ini, termasuk fakta bahwa kesempatan bisnis yang ditawarkan sama sekali bukan hubungan kepegawaian dengan Oriflame.

- 4.5** Konsultan Oriflame tidak memiliki kewenangan untuk mengikat atau mengambil tanggung jawab atas nama Oriflame. Mereka harus mengganti kerugian kepada Oriflame atas segala biaya atau kerugian yang timbul dari semua pelanggaran atau ketidakpatuhan atas ketentuan ini.
- 4.6** Oriflame tidak mengenakan persyaratan untuk pembelian minimum, baik dalam jumlah maupun nilai, atas para Konsultannya. Sama halnya, seorang Konsultan Oriflame tidak diperbolehkan mendorong atau memaksa orang-orang yang disponsornya untuk memesan melalui dirinya, termasuk memesan berdasarkan jumlah minimum pesanan (*minimum order*) atau melakukan penyimpanan stok produk. Semua Konsultan Oriflame dapat memesan jumlah berapapun secara langsung dari Oriflame, namun biaya penanganan (*handling fee*) dan biaya kurir akan berlaku tergantung pada jumlah pemesanan tersebut. Setiap Konsultan Oriflame dapat menentukan sendiri apakah dia merasa perlu untuk melakukan penyimpanan stok produk secara wajar.
- 4.7** Seorang Konsultan Oriflame tidak boleh melakukan pesanan atas nama Konsultan Oriflame yang lain, tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Konsultan Oriflame tersebut.
- 4.8** Konsultan Oriflame wajib mematuhi semua hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, Kode Etik dan Aturan Perilaku yang berlaku bagi pengoperasian keanggotaan mereka, termasuk segala peraturan perundang-undangan tentang perpajakan yang relevan, seperti pemotongan dan pelaporan pajak. Konsultan Oriflame juga tidak boleh melibatkan diri dalam sesuatu kegiatan yang dapat menyebabkan reputasi buruk atau pencemaran nama baik bagi Oriflame maupun diri mereka sendiri.
- 4.9** Sejak pertama melakukan kontak dengan seorang konsumen, Konsultan Oriflame harus memperkenalkan dirinya dan menjelaskan tentang maksud dari pertemuan tersebut kepada konsumen. Konsultan Oriflame wajib memastikan transparansi tentang identitas mereka sebagai Konsultan Oriflame dalam setiap komunikasi yang

terkait, baik melalui email, website, atau media sosial lainnya. Nama terang dan informasi kontak yang jelas serta informasi bahwa si pengirim bukanlah seorang perwakilan pejabat Oriflame harus diberikan. Kata **“Independent”** wajib selalu ditambahkan sebelum kata **“Konsultan Oriflame”** untuk setiap keterangan/penjelasan identitas, seperti misalnya pada tanda tangan email, kartu nama, termasuk informasi dalam website, dan media sosial lainnya.

- 4.10** Informasi yang diberikan oleh Konsultan Oriflame kepada pelanggan harus diberikan dengan jelas dan secara menyeluruh sesuai dengan prinsip itikad baik dalam transaksi komersial dan prinsip-prinsip yang mengatur tentang perlindungan terhadap mereka yang belum dapat memberikan persetujuan mereka, misalnya anak yang belum mencapai usia dewasa.
- 4.11** Konsultan Oriflame tidak boleh menyalahgunakan kepercayaan setiap pelanggan dan wajib menghormati jika ada pelanggan yang secara komersial belum berpengalaman. Konsultan Oriflame tidak boleh mengeksploitasi usia, penyakit, kelemahan fisik atau mental, sifat terlalu mudah percaya, ketidakpahaman dan/atau kurangnya kemampuan pelanggan dalam berbahasa.
- 4.12** Konsultan Oriflame wajib memberikan informasi yang benar dan lengkap mengenai kondisi dan jaminan atas produk Oriflame kepada pelanggan, termasuk penjelasan tentang penggunaan dan pemeliharannya. Kepada pelanggan, harga produk Oriflame harus dinyatakan dalam mata uang Rupiah, sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh Oriflame.
- 4.13** Jika dalam periode yang memungkinkan untuk suatu pengembalian sebagaimana ditetapkan Oriflame, seorang pelanggan meminta jaminan kepuasan untuk dipenuhi, maka Konsultan Oriflame wajib untuk menawarkan kepada pelanggan tersebut suatu penggantian, baik berupa penukaran produk serupa maupun dengan produk Oriflame lainnya, termasuk suatu penggantian dengan cara-cara lain berdasarkan syarat dan ketentuan yang berlaku di Oriflame.
- 4.14** Atas permintaan pelanggan, Konsultan Oriflame wajib menghentikan suatu demonstrasi atau presentasi penjualan dan mengambil langkah-langkah yang perlu untuk memastikan informasi pribadi yang diberikan oleh pelanggan yang sebenarnya maupun calon pelanggan tersebut dapat terlindungi. Konsultan Oriflame akan melakukan kontak pribadi,

baik melalui telepon atau media elektronik dengan cara dan pada waktu-waktu yang wajar untuk menghindari ketidaknyamanan.

- 4.15** Dalam membangun grup pribadi, Konsultan Oriflame harus memastikan bahwa seluruh Konsultan Oriflame yang baru akan mematuhi semua ketentuan-ketentuan dan persyaratan yang berlaku bagi Konsultan Oriflame.
- 4.16** Dalam membangun Grup Pribadi, Konsultan Oriflame harus memastikan bahwa semua Konsultan Oriflame yang baru akan mematuhi persyaratan kredit Oriflame, apabila ada fasilitas credit ditawarkan Oriflame dan pengajuan kredit Konsultan tersebut disetujui Oriflame.
- 4.17** Untuk menjadi seorang Sponsor, Konsultan Oriflame harus memastikan bahwa ia secara pribadi melatih dan memberikan motivasi kepada Konsultan Oriflame yang disponsornya tersebut.
- 4.18** Seorang Konsultan Oriflame tidak diperbolehkan terlibat dalam suatu wawancara yang terkait atau merujuk pada Oriflame dengan media apapun, baik televisi, internet, radio, majalah, sosial media dan lain-lain. Termasuk menggunakan suatu media periklanan (termasuk periklanan viral seperti SMS, internet dan lain-lain) untuk kepentingan pemasaran bisnis Oriflame mereka tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Oriflame.
- 4.19** Konsultan Oriflame tidak boleh terlibat dalam dialog media sosial yang salah satunya menyajikan atau memberikan informasi yang tidak tepat atau menyesatkan tentang Oriflame, termasuk produk atau jasanya yang secara umum dapat merugikan reputasi baik Oriflame, sebagaimana diatur dalam Dialog Media Sosial – 10 Aturan Emas dalam bagian Lampiran II

## **5. ATURAN DAN KEBIJAKAN LAIN**

- 5.1** Tidak ada wilayah eksklusif atau waralaba yang tersedia dalam kebijakan Oriflame. Tidak ada seorangpun Konsultan Oriflame yang memiliki kewenangan untuk memberikan, menjual, atau mengalihkan wilayah atau waralaba dimaksud. Setiap Konsultan Oriflame bebas untuk melaksanakan bisnisnya di wilayah manapun di negara tempatnya melakukan pendaftaran.
- 5.2** Konsultan Oriflame harus menghormati bahwa Oriflame beroperasi di pasar tertentu dan tidak di semua negara di seluruh dunia

dan dengan ketat mematuhi kewajibannya tentang keselamatan produk, registrasi produk, impor dan aturan lainnya yang berlaku untuk perdagangan di negara-negara tersebut. Oriflame tidak bertanggung jawab atas suatu kerugian, perselisihan atau klaim yang timbul dari dan/atau berkaitan dengan perdagangan lintas batas yang dilakukan oleh Konsultan Oriflame ke negara-negara di luar wilayah pemasaran tempat Oriflame beroperasi. Dengan demikian, maka Oriflame mengharuskan masing-masing Konsultan Oriflame tersebut bertanggung jawab secara penuh atas klaim-klaim yang terjadi.

- 5.3** Seorang Konsultan Oriflame kedudukannya adalah independen terhadap Oriflame. Satu-satunya jabatan/titel yang dapat digunakan pada kartu nama, materi cetakan lainnya atau dalam komunikasi email adalah “**Independent (Beauty) Konsultan**” atau “**Oriflame Independent Konsultan**”. Pada kualifikasi tertentu bisa digunakan “**Independent (Beauty) Manager**” atau “**Oriflame Independent Manager**” dan “**Independent (Beauty) Director**” atau “**Oriflame Independent Director**”.
- 5.4** Mengenai materi promosi, *homepage* pribadi Konsultan Oriflame dan setiap aplikasi sosial media, seperti **Facebook**, yang disediakan oleh Oriflame dapat dipergunakan sebagaimana yang ditetapkan tanpa perlu persetujuan selanjutnya. Harus dipahami bahwa Konsultan Oriflame tidak dapat mendaftar atau memakai suatu **website** atau *homepage* dengan nama domain yang menggunakan kata “Oriflame”. Konsultan Oriflame hanya dapat mengarahkan **traffic** ke **website**, **blogs** **walls** dan media resmi lainnya milik Oriflame. Oriflame sepenuhnya berhak untuk terlebih dahulu memberikan persetujuan tertulis sebelum materi tersebut dipublikasikan. Kebijakan **online** untuk Konsultan Oriflame selanjutnya diuraikan dalam Kebijakan **Website** Konsultan di bawah ini.
- 5.5** Merek dagang, logo dan nama Oriflame merupakan properti Oriflame Cosmetics S.A. dan tidak boleh digunakan oleh Konsultan Oriflame, baik untuk materi cetak atau dipublikasikan di Internet, tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Oriflame. Jika persetujuan tersebut sudah diperoleh, maka Konsultan Oriflame harus memastikan bahwa merek dagang dan logo Oriflame tersebut harus digunakan secara tepat sebagaimana yang tertuang dalam kebijakan Oriflame.

- 5.6** Tak seorangpun Konsultan Oriflame diperbolehkan memproduksi atau memesan dari sumber lain selain dari Oriflame, setiap barang yang di atasnya tercetak atau memakai merek dagang atau logo Oriflame, kecuali atas persetujuan tertulis Oriflame terlebih dahulu.
- 5.7** Semua materi cetak, video, foto-foto, dan desain Oriflame dilindungi oleh hak cipta dan tidak diperbolehkan direproduksi baik secara keseluruhan atau sebagian oleh siapapun, baik dalam bentuk materi cetak atau dipublikasikan di internet, kecuali atas persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Oriflame. Ketika materi tersebut secara sah dipergunakan, adalah wajib bahwa referensi tentang hak cipta Oriflame tersebut dibuat secara jelas terlihat dan tidak meragukan.
- 5.8** Tak seorangpun Konsultan Oriflame diperbolehkan menjual kepada atau menjual di dalam, termasuk mendemonstrasikan atau menampilkan produk-produk Oriflame pada outlet ritel manapun dan dalam bentuk apa pun, termasuk toko online (web shop), model pelelangan seperti Ebay atau sejenisnya. Tidak ada katalog atau literatur Oriflame yang dapat dijual atau ditampilkan pada outlet ritel manapun. Tempat-tempat yang secara teknis bukan outlet ritel seperti salon kecantikan, dapat digunakan untuk memajang produk, tapi tidak untuk melakukan penjualan produk.
- 5.9** Isi **website** Oriflame, termasuk tetapi tidak terbatas pada naskah, grafis, foto-foto, desain dan program juga dilindungi dengan hak-hak cipta dan tidak boleh digunakan untuk suatu penggunaan komersial tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Oriflame.
- 5.10** **Spamming** (penyalahgunaan pesan elektronik untuk secara membabi buta, mengirim berita yang tidak terarah) secara tegas dilarang. Konsultan Oriflame wajib membatasi jumlah email promosi yang dikirim kepada pelanggan, sehingga si penerima tidak menerima lebih dari satu pesan per minggu. Pesan-pesan tersebut tidak boleh dikirim atas nama salah satu pejabat yang berwenang, dan oleh karenanya Konsultan tersebut bertanggungjawab sepenuhnya atas isi pesan yang dikirimnya.
- 5.11** Tak seorang pun diberikan kewenangan dalam keadaan apapun untuk melakukan pengepakan/mengemas kembali atau dengan cara lain apapun merubah kemasan atau label dari produk-produk tersebut. Produk Oriflame hanya dijual dalam kemasan aslinya saja.
- 5.12** Produk Oriflame tidak menyebabkan

kerusakan atau cedera jika digunakan untuk tujuan asalnya dan sesuai dengan petunjuk yang diberikan. Produk Oriflame dilengkapi dengan asuransi tanggung gugat. Asuransi tersebut menjamin cedera atau kerusakan yang disebabkan keagagalan produk, tetapi tidak menjamin kelalaian atau penggunaan yang ceroboh atas suatu produk.

- 5.13** Setiap saat atas semua invoice yang sudah lewat jatuh tempo, yang menjadi kewajiban pembayaran Konsultan kepada Oriflame, maka Oriflame berhak untuk memotong dari Performance Discount atau Bonus yang harus dibayarkan oleh Oriflame kepada Konsultan Oriflame tersebut.
- 5.14** Oriflame mempunyai hak sepenuhnya untuk sewaktu-waktu merubah harga produk dan besarnya tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Oriflame tidak akan memberikan Performance Discount atau Bonus atau kompensasi lainnya atas suatu kerugian yang diderita oleh Konsultan Oriflame akibat perubahan harga, perubahan besaran maupun karena produk-produknya yang tidak tersedia lagi
- 5.15** Terkait dengan pengakhiran hubungan keanggotaan Konsultan oleh Oriflame, maka atas suatu permintaan resmi, Oriflame dapat saja menyetujui untuk membeli kembali produk dari Konsultan yang keanggotaannya diakhiri tersebut. Semua persyaratan di bawah ini harus dipenuhi oleh Konsultan tersebut kepada Oriflame, untuk mendapatkan pengembalian sejumlah uang.
- Pengembalian harus dilakukan selambat-lambatnya dalam waktu 12 (dua belas) bulan sejak tanggal pembelian produk;
  - Pengembalian dana adalah sebesar 90% (sembilan puluh persen) dari harga nett asli yang dibayarkan setelah dipotong setiap pembayaran Performance Discount atau Bonus kepada jaringan; dan
  - Produk yang dapat dikembalikan adalah produk-produk yang harus dalam keadaan dapat dipasarkan kembali oleh Oriflame, termasuk materi promosi, *sales kit* yang diproduksi Oriflame. Produk yang dimaksud dalam ketentuan ini adalah produk yang belum dengan cara apapun; belum melewati masa kada luarsa; dan masih dipasarkan Oriflame dalam katalognya.
- 5.16** Jika seorang Konsultan Oriflame dengan cara apapun terlibat dalam suatu permasalahan hukum, perselisihan, maupun hal-hal atau kegiatan lain yang sekiranya dapat memberikan pengaruh negatif bagi Oriflame

maupun nama baik Oriflame, maka Konsultan Oriflame tersebut harus segera menginformasikan hal tersebut kepada Oriflame.

- 5.17** Oriflame mempunyai hak sepenuhnya untuk mengubah, memperluas atau merevisi Success Plan Oriflame tanpa pemberitahuan terlebih dahulu, termasuk dengan pemberlakuan segera atas kriteria kualifikasi, atau Kode Etik dan Aturan Perilaku tersebut.
- 5.18** Setiap Konsultan Oriflame diwajibkan untuk memiliki dan memberitahukan rekening bank milik Konsultan Oriflame kepada Oriflame untuk memudahkan pembayaran Bonus melalui bank transfer. Oriflame tidak melayani klaim mengenai Bonus dari Konsultan apabila klaim tersebut telah lebih dari jangka waktu 12 (dua belas) bulan sejak dikeluarkannya Bonus tersebut.

## **6. HAK DAN KEWAJIBAN DIRECTOR DAN LEVEL YANG LEBIH TINGGI**

Selain ketentuan umum di atas yang berlaku bagi semua Konsultan Oriflame, ketentuan di bawah ini berlaku khusus untuk Director dan level yang lebih tinggi. Pelanggaran atas salah satu ketentuan khusus ini dapat secara seketika mengakibatkan gugurnya status Director (dan level yang lebih tinggi) dan semua keistimewaan yang mendasarinya, termasuk semua remunerasi yang terkait, bahkan dapat mengakibatkan pengakhiran keanggotaan.

- 6.1** Sebagai seorang Director (dan level yang lebih tinggi), Anda harus melayani Konsultan pada Grup Pribadi Anda di setiap periode Katalog dengan melakukan sebagai berikut:
- a) Merekrut dan terus mengembangkan Grup Pribadi Anda.
  - b) Membantu, membimbing dan memotivasi anggota Grup Pribadi Anda.
  - c) Melaksanakan pertemuan reguler untuk melatih, memotivasi, menyusun goal/target dan menindaklanjutinya.
  - d) Melatih downline Konsultan Oriflame Anda untuk melakukan yang terbaik bagi bisnis Oriflame mereka.
  - e) Memelihara komunikasi rutin, menginformasikan tanggal pertemuan, tempat pertemuan, berita tentang produk, sesi pelatihan, dan lain-lain.
  - f) Berpartisipasi di semua seminar dan pertemuan yang diselenggarakan oleh Oriflame.
  - g) Menegakkan Kode Etik dan Aturan Perilaku ini dan memimpin dengan tauladan.
  - h) Menghadiri pertemuan-pertemuan bisnis dengan Oriflame dimana Anda diundang untuk hadir oleh Area Sales Manager Anda.
- 6.2** Seorang Director (dan level yang lebih ting-

gi) tidak diperbolehkan mewakili dan/atau menjadi anggota dari suatu perusahaan penjualan langsung (*direct selling*) lainnya.

- 6.3** Apabila suami/isteri seorang Director (dan yang lebih tinggi) adalah perwakilan dan/atau anggota dari suatu perusahaan penjualan langsung (*Direct selling*), maka suami/isteri tersebut tidak diperbolehkan berpartisipasi dalam semua pertemuan atau acara Oriflame, dan aktivitas suami/isteri tersebut harus selalu terpisah dari aktivitas Oriflame. Para Director (dan yang lebih tinggi) harus pula menginformasikan Oriflame jika ternyata ada suami/isteri Konsultan Oriflame yang merupakan perwakilan dan/atau anggota dari perusahaan penjualan (*Direct Selling*) langsung lainnya.
- 6.4** Apabila seorang Director (dan level yang lebih tinggi) meninggal, maka keanggotaan Konsultan tersebut, dalam hal-hal tertentu dan berdasarkan diskresi mutlak dari Oriflame, diwariskan kepada keluarga terdekat almarhum, dengan syarat bahwa keluarga terdekat tersebut dapat memenuhi semua persyaratan dan kewajiban seorang Director (dan level yang lebih tinggi) sebagaimana dinyatakan pada bagian 6.1 di atas
- 6.5** Seorang Director (dan level yang lebih tinggi) harus mengikuti setiap ketentuan tambahan atau instruksi yang disampaikan secara tertulis oleh Oriflame dari waktu ke waktu.

## **7. PROSEDUR PENANGANAN KELUHAN**

Setiap keluhan mengenai pelanggaran Kode Etik atau Aturan Perilaku harus disampaikan kepada Kantor Cabang Oriflame setempat dan/atau Managing Director Oriflame di negara tersebut. Penanganan keluhan mengenai pelanggaran Kode Etik atau Aturan Perilaku di setiap pasar Oriflame dipimpin oleh Managing Director (Administrator Kode Etik Oriflame) perusahaan Oriflame setempat.

## **8. PEMBERHENTIAN/ PENGAKHIRAN KEANGGOTAAN**

- 8.1** Oriflame dapat mencabut/memberhentikan dengan segera keanggotaan seorang Konsultan Oriflame dengan pemberitahuan tertulis, bila Konsultan terbukti memberikan keterangan palsu pada aplikasi Konsultan Oriflame atau terlibat dalam kegiatan yang melanggar hukum, atau melanggar Kode Etik dan Aturan Perilaku, serta dan tanggung jawab yang telah ditetapkan oleh Oriflame.

- 8.2** Oriflame dan Konsultan Oriflame dengan tegas mengesampingkan Pasal 1266 dan Pasal 1267 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia (KUH Perdata), berkenaan dengan syarat-syarat pembatalan perjanjian dalam hal terjadinya pemutusan keanggotaan yang berakibat berakhirnya keanggotaan seorang Konsultan Oriflame.

## **9. DOMISILI**

Oriflame dan Konsultan Oriflame sepakat untuk memilih Kantor Panitera Pengadilan Negeri Jakarta Selatan sebagai domisili hukum tetap dalam setiap penyelesaian segala tuntutan, perselisihan, maupun sengketa sehubungan dengan perjanjian di antara Oriflame dengan Konsultan Oriflame.

## LAMPIRAN 1

### Kebijakan Website Konsultan

#### 1. Latar Belakang

Kebijakan ini bertujuan untuk menjelaskan bagaimana Konsultan Oriflame dapat menentukan keberadaan mereka di Internet tanpa mengganggu aktivitas Oriflame dalam membangun reputasi baik atas brand Oriflame, termasuk melakukan pelanggaran atas peraturan maupun perjanjian yang terkait dengan hak cipta, merek dagang, serta hak kekayaan intelektual lainnya yang dimiliki oleh Oriflame.

#### 2. Umum

Di beberapa negara, Oriflame memberikan kesempatan kepada Konsultannya untuk membuat *Homepages* Pribadi Konsultan (*Konsultan Personal Homepages (PHP)*) dan juga berbagai alat lain yang secara terpusat disediakan untuk menjual dan mempromosikan produk Oriflame, serta kesempatan usaha melalui Internet. Di negara yang sudah memilikinya, Aplikasi ini merupakan satu-satunya alat digital yang sudah disetujui saat ini untuk digunakan, dimana Konsultan dapat menawarkan produk-produk untuk dijual dan juga menampilkan gambar-gambar dan tipe logo dimana Oriflame adalah pemilik haknya.

Konsultan juga diperbolehkan untuk melakukan *hosting* pada website dimana mereka dapat berkomunikasi seputar Oriflame, produk-produknya dan kesempatan bisnisnya, selama secara jelas dinyatakan bahwa situs tersebut bukan merupakan situs resmi Oriflame. Setiap waktu situs tersebut harus dikelola dengan transparan, dengan mencantumkan data mengenai pemilik dan pengelola situs, serta rincian kontak yang terkait dengan situs tersebut. Konsultan harus berkomunikasi dengan kata-katanya sendiri dan hanya dapat mengutip teks atau kata-kata Oriflame dengan merujuk secara jelas kepada sumbernya.

Seorang Konsultan tidak diperbolehkan membuat situs *e-commerce* dimana di dalamnya produk Oriflame dipasarkan, termasuk melakukan aktivitas *e-commerce* di luar dari aplikasi yang sudah disetujui Oriflame.

#### 3. Nama Domain

Konsultan tidak diperbolehkan mendaftarkan nama-nama domain yang berisi, mengandung, maupun terkait dengan kata “*oriflame*”. Konsultan tidak diperbolehkan mendaftarkan halaman sosial media dengan nama dan gambar yang dapat menyesatkan konsumen untuk mempercayai bahwa halaman sosial media tersebut adalah halaman resmi milik Oriflame group.:

- Suatu nama group di sosial media (*misalnya Facebook, Twitter, VKontakte*), harus secara jelas menyatakan bahwa grup itu dioperasikan oleh perseorangan, misalnya “*Tim Oriflame Anna*” dengan gambar/foto si *Anna* sendiri.

- Pada halaman sosial media, nama grup tidak boleh diberi nama atau disebut misalnya “*Oriflame Casablanca*”, dengan menggunakan gambar (*image*) resmi Oriflame, seperti logo Oriflame atau *image* Oriflame.

#### 4. Disclaimer

Konsultan yang mengelola website mereka sendiri dan menyatakan atau menyebutkan bahwa mereka bagian Oriflame harus memastikan bahwa mereka secara jelas telah menginformasikan bahwa mereka adalah:

- a) *Independent Sales Konsultan for Oriflame,*
- b) *Independent Oriflame Konsultan, atau*
- c) *Independent Oriflame Beauty Konsultan*

(harus diverifikasi bahwa istilah-istilah itu sama dengan istilah yang ada pada *Success Plan Leaders Edition* yang dipergunakan di lokasi setempat). Informasi ini harus dipublikasikan secara jelas pada halaman awal website dan juga dilengkapi dengan disclaimer yang dapat dilihat pada seluruh halaman website itu. Informasi nama dan kontak harus tersedia pada seluruh halaman website atau dalam informasi akun untuk sebuah halaman sosial media. Apabila seorang Konsultan mempunyai website pribadi tanpa terkait atau terafiliasi dengan Oriflame, tentu saja kebijakan ini tidak berlaku untuk hal tersebut.

#### 5. Isi dan Rujukan untuk Oriflame

Isi situs pribadi Konsultan Oriflame tidak boleh disalin atau di-copy dari situs resmi Oriflame untuk kemudian dipublikasikan dengan namanya sendiri. Apabila seorang Konsultan menghubungkan konten resmi Oriflame ke situsnya sendiri dari domain yang dimiliki oleh Oriflame, maka hal tersebut harus disebutkan dengan merujuk secara jelas kepada sumbernya.

## 6. Gambar

Seorang Konsultan tidak boleh mengambil bahan gambar (*image*), baik gambar statis atau bergerak dari sebuah situs resmi Oriflame dan mempublikasikannya di situsnya sendiri. Seluruh materi gambar/image tersebut dilindungi hak cipta dan Oriflame adalah satu-satunya pihak yang memperoleh hak eksklusif untuk menggunakannya. Hak-hak ini tidak diberikan kepada Konsultan Oriflame.

- Gambar bergerak, video, atau gambar lainnya: Boleh digunakan melalui fungsi berbagi jika dan apabila tersedia. Fungsi berbagi memberikan rujukan otomatis kepada situs sumber.

- Gambar model atau orang: Boleh digunakan melalui fungsi berbagi, apabila tersedia. Fungsi berbagi memberikan rujukan otomatis kepada situs sumber.

- Gambar produk-produk Oriflame: Boleh digunakan dengan atau tanpa fungsi berbagi selama situs sumbernya disebutkan dalam satu cara yang dapat dilihat dan tidak menimbulkan keraguan (misalnya dengan mencantumkan sumber [www.oriflame.com](http://www.oriflame.com) 2012).

Tuntutan yang timbul dari pihak ketiga yang berkeberatan atas pelanggaran aturan ini dapat saja ditujukan ke Oriflame, dan dalam hal ini akan dialihkan kepada Konsultan Oriflame.

## 7. Logo Oriflame

Logo Oriflame dapat digunakan dalam format-format yang dapat ditemukan pada **website** resmi Oriflame. Logo itu tidak boleh diubah dan/atau dianimasikan. Logo tersebut juga hanya dapat digunakan sebagai **header** atau **footer** halaman, serta dalam tanda tangan email dalam format aslinya.

## 8. Berbagi (*Sharing*) di Sosial Media

Oriflame mendorong keberadaan **blogs**, maupun situs jejaring sosial atau sejenisnya. Konsultan didorong untuk membuat **blog** dan meninggalkan komentar mengenai produk Oriflame dimana mereka menyukainya, dengan tetap mematuhi Kode Etik bagian 1.3 di atas mengenai klaim produk. Sejauh mungkin kami merekomendasikan bahwa Konsultan menggunakan fungsi berbagi/*sharing* yang diberikan oleh Oriflame untuk menjamin tampilan dan informasi sumber yang tepat.

## 9. Pemasaran dengan Mesin Pencari

Konsultan boleh menggunakan mesin pencari/**search engine** seperti **Google Adwords**, apabila peraturan-peraturan Oriflame yang menyangkut keberadaan di media **online** sudah dipatuhi. Selain itu, Konsultan harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:

- **Ad (iklan)** harus secara jelas menyatakan bahwa ad (iklan) dibuat oleh seorang Konsultan Independen;

- Judul/**heading** tidak boleh membenarkan kesan bahwa judul itu adalah judul resmi dari Oriflame atau dibuat seperti sudah disahkan oleh Oriflame; dan

- Dilarang menggunakan kata "oriflame" sebagai kata kunci.

Harap dipertimbangkan bahwa masing-masing pembeli yang berasal dari mesin pencari, misalnya **Google Adwords** akan bertanggung jawab sendiri atas setiap pelanggaran terhadap pemilik Merek lain.

## LAMPIRAN 2

### Dialog Social Media - 10 Aturan Emas

#### 1. Selalu Mendengarkan Terlebih Dahulu

Mendengarkan percakapan yang sedang berlangsung. Siapa kontributor yang paling berpengaruh? Bagaimana pembicaraan berubah seiring waktu, atau apabila berubah sama sekali? Setelah anda mengerti tentang pembicaraan tersebut, baru Anda dapat menambahkannya (jika relevan).

#### 2. Berkontribusi

Pastikan bahwa Anda memberikan nilai tambah pada percakapan itu. Contohnya, memberikan informasi/pandangan yang bermanfaat mengenai produk-produk maupun layanan Oriflame. Pastikan bahwa tambahan informasi yang muncul diberikan pada forum yang relevan, jika tidak nilainya akan hilang, bahkan di kondisi terburuk dapat dianggap sebagai spam

#### 3. Memberi Tanggapan

Jika Anda sedang mendengarkan percakapan, Anda akan mengenali jika ada referensi mengenai Oriflame. Setelah mengidentifikasi percakapan itu, Anda mempunyai kesempatan untuk berkontribusi. Jika Anda telah mendengarkan dengan serius dan ingin berbagi sesuatu yang positif, partisipasi Anda akan diterima.

#### 4. Bersikap Transparan

Ceritakan hal yang sebenarnya. Kejujuran Anda, termasuk ketidakjujuran Anda, akan terekam secara *online* dengan cepat. Ungkapkanlah nama Anda yang sebenarnya dan bahwa Anda seorang Konsultan Independen Oriflame. Jelaskan mengenai peran Anda sebagai Konsultan Oriflame.

#### 5 Bersikap Terencana Sesuai Tujuan, Akurat dan Nyata

Ungkapkan identitas Anda. Jadilah diri Anda sendiri.

#### 6. Hargai Orang Lain

Ingatlah bahwa Oriflame adalah sebuah perusahaan yang mendunia, dengan karyawan, Konsultan dan pelanggan yang mencerminkan

berbagai nilai budaya, dan cara pandang. Jadilah diri anda sendiri, tetapi lakukan dengan terhormat. Ini termasuk bukan saja mengenai (rasisme, jenis kelamin, kekerasan, pencemaran nama baik atau fitnah) tapi juga mempertimbangkan kepatutan privasi mengenai topik-topik yang mungkin akan ditolak atau bersifat menghasut, seperti mengenai agama atau politik.

#### 7. Jangan Ungkapkan Informasi Rahasia

Oriflame senang Anda membicarakan kegiatan Anda bersama Oriflame dan berdialog kepada komunitas dan pelanggan. Tetapi untuk mempublikasikan informasi umum yang tersedia pada situs resmi Oriflame, pastikan Anda menyebutkan sumbernya (misalnya: "sumber: [www.oriflame.com](http://www.oriflame.com) 2012"). Adalah terlarang untuk mempublikasikan materi yang dilindungi oleh hak cipta, termasuk mempublikasikan informasi yang sifatnya rahasia atau belum tersedia saatnya untuk diketahui masyarakat, seperti mengenai peluncuran produk yang akan datang maupun informasi tentang kampanye pemasaran.

#### 8. Hindari Argumentasi

Jika Anda menemukan pernyataan salah yang dibuat mengenai Oriflame dalam saluran sosial media, tentu saja Anda mungkin tidak setuju. Namun, selalu sampaikan hal tersebut dengan sikap yang menghargai dengan berdasarkan fakta.

#### 9. Akui Dan Perbaiki Kesalahan

Apabila Anda membuat kesalahan, bersikap jujur atas kesalahan Anda dan perbaikilah dengan cepat.

#### 10. Jangan Lupa Tanggung Jawab Utama Anda

Anda harus memastikan bahwa 'nge-blog' (blogging), micro-blogging, jejaring sosial media, maupun media lainnya tidak mengganggu setiap tujuan dan komitmen Anda kepada para pelanggan.

## TERMINOLOGI

**Active Consultant:** Seorang Konsultan yang melakukan order produk pada periode tertentu.

**Activity:** Jumlah % dari Sales Force yang melakukan order produk pada periode katalog tertentu.

**Average Order:** Nilai penjualan rata-rata netto pada periode tertentu.

**Bonuses:** Dibayarkan agar para Leader berperforma tinggi yang mensponsori lebih banyak dan memiliki grup 21% yang memisahkan diri lebih banyak bisa tetap memperoleh penghasilan sebagaimana mereka terus berkembang. Untuk mendapatkan bonus Oriflame manapun, Anda harus melakukan pembelian pribadi sebesar 200 BP dalam periode katalog tersebut.

**Bonus Points (BP):** Setiap produk yang dipesan memiliki poin bonus (Business Point) tertentu. Oriflame menambahkan Bonus Point pada order pribadi Anda dan Konsultan yang Anda sponsori dan grup mereka di sepanjang satu periode katalog.

**Business Volume (BV):** Sama dengan penjualan pada harga Konsultan, dikurangi Ppn. Dapat berubah dari waktu ke waktu disebabkan perubahan harga.

**% Performance Discount (PD)** Anda dihitung berdasarkan jumlah ini.

**CAF:** Konsultan Application Form: formulir pendaftaran untuk menjadi Konsultan.

**COF:** Konsultan Order Form: digunakan Konsultan untuk memesan produk Oriflame.

**Director:** Panggilan ini ditujukan pada seluruh peringkat dari Director 21% hingga peringkat Director tertinggi.

**Immediate Profit:** Sebagai Konsultan, Anda mendapatkan 30% keuntungan langsung atas penjualan terhadap pelanggan. Ini adalah selisih yang Anda peroleh dari harga yang Anda jual (harga katalog) dan jumlah yang Anda bayarkan kepada Oriflame.

**Inactive Consultant:** Konsultan yang tidak melakukan order dalam periode katalog tertentu. Konsultan disebut Inactive 1 (mengorder terakhir kali 1 bulan yang lalu), Inactive 2 (mengorder terakhir kali 2 bulan yang lalu), Inactive 3 (mengorder terakhir 3 bulan yang lalu dan akan dihapus dari Sales Force saat tutup poin kecuali dia melakukan order).

**Konsultan:** Anda akan diakui sebagai Konsultan segera setelah Anda telah membayar Starter Kit dan melakukan order pertama.

**Leader:** Panggilan yang diperuntukkan bagi seluruh peringkat dari Manager (12%) hingga peringkat Director tertinggi.

**Manager:** Panggilan yang diperuntukkan bagi seluruh peringkat dari Manager (12%) hingga peringkat senior Manager.

## Minimum Guarantee:

Cara memastikan imbalan yang adil atas upaya Anda. Itu membantu menghindari situasi di mana mereka yang berperforma rendah (tidak mampu menjaga 10.000 BP Grup Pribadi) mengambil keuntungan dari pekerjaan Anda di level lebih dalam.

**ORDERS PER ACTIVE:** Jumlah order rata-rata yang dilakukan setiap Konsultan aktif dalam periode tertentu.

**Performance Discount:** Komisi (3% - 21%) yang Anda peroleh atas penjualan Anda sendiri dan Konsultan Anda.

**Personal Group:** Mengacu pada seluruh Konsultan yang disponsori baik langsung maupun tak langsung oleh seorang Konsultan, namun tidak termasuk Konsultan 21% yang disponsori Downline mereka.

**Reactives:** Konsultan yang melakukan order kembali setelah periode tertentu dan karenanya aktif kembali.

**Recruits:** Konsultan baru yang telah melakukan order pertamanya.

**Registered Consultant:** Konsultan menerima 12 bulan masa keanggotaan mulai dari tanggal pendaftaran setelah dia membayar biaya perpanjangan keanggotaan (renewal fee). Selama 12 bulan dia terdaftar sebagai Konsultan walaupun dia melakukan order atau tidak.

**Removals:** Konsultan yang tidak melakukan order pada periode katalog ke-3 akan diberhentikan dari Sales Force. Konsultan tersebut tetap terdaftar, dan dengan mengorder selama berlakunya masa keanggotaan dia akan kembali dianggap aktif dan terhitung dalam Sales Force.

**Renewal Fee:** Setelah periode 12 bulan, biaya pendaftaran ulang dikenakan pada saat order pertama di bulan ke-13.

**Sales Force:** Seluruh Konsultan (dan Leader) yang mengorder paling sedikit satu kali dalam 3 periode katalog.

**Sales per Active:** Order per Active x order rata-rata dalam penjualan netto.

**Sleeping Consultant:** Konsultan yang tidak aktif di antara periode katalog ke-4 dan akhir 12 bulan masa keanggotaan.

**Starters:** Konsultan baru yang telah menandatangani CAF namun belum melakukan order pertamanya.

**Total Sales:** Total penjualan dalam suatu periode tertentu.

PT ORINDO ALAM AYU

Activity Report - Previous Months

Consultant :  
Date :

Page 1

Cons. Number	L. Number	Spons. Number	Name	Telephone Number	Pers. BP	Start Date	% Pers. Grp. BP	Pers. Group BV	Personal Discount	R A B	Overtrm Debts	Mth	Sale Cat. %	BC
	2				206.91	31.01.88	21	22801.75	8302003	Y	G	0	6	BC
			4 % LC Double Diam Executive		Car Bonus 8784076.00	Car Cash Bonus		Gold	Sapphire		Diamond		Total	
	3				200.56	31.03.94	21	7392.92	2562896	Y	G	0	3	BC
			4 % LC Double Diam Executive		Car Bonus	Car Cash Bonus		Gold	Sapphire		Diamond		Total	
	3				59.00	31.10.94		265045		Y	Y	0	2	
	3					31.12.93				N	Y	5		
	3					31.10.94				Y	Y	1		
	3					31.07.91	134.00	591638		Y	Y	1		
	3					31.01.94	129.00	566094		Y	Y	1		
	3				186.92	31.08.94	9	9112382	646195	Y	Y	0	5	BC
	3				209.99	31.12.93	21	1079.95	959217	Y	Y	0	2	BC
			4 % LC Double Diam Executive		Car Bonus	Car Cash Bonus		Gold	Sapphire		Diamond		Total	
	3				134.53	31.01.94	6	3199968	153442	Y	Y	0	2	
	3				200.53	30.04.94	21	39554832	4691472	Y	Y	0	3	BC
			4 % LC Double Diam Executive		Car Bonus	Car Cash Bonus		Gold	Sapphire		Diamond		Total	

## Activity Report

*Activity Report* adalah cara terbaik untuk melihat apa yang terjadi dalam grup Anda. Setiap awal bulan Consultant yang telah mencapai level 9% ke atas akan memperoleh *Activity Report* lengkap dengan pemberitahuan perolehan *Performance Discount*-nya (PD). Pemberitahuan ini mencakup PD bagi Consultant sendiri dan Downline level pertamanya, jika Anda telah mensponsori Consultant yang telah mencapai level 21%, grup Consultant tersebut tidak akan muncul dalam *Activity Report* Anda. Sebagai gantinya, Consultant 21% akan muncul dalam *double line*.

### Penjelasan isi Activity Report – bagian atas:

- 1. L (Level)** = Tingkatan struktur dalam grup
- 2. Pers. BP (Personal BP)** = Bonus Point pembelanjaan pribadi Consultant
- 3. Start Date** = Tanggal mulai aktif sebagai Consultant
- 4. %** = Pencapaian persentase bonus atas grup penjualannya
- 5. Pers. Grp BP** = Bonus Point Grup Pribadi
- 6. Pers. Group BV** = Business Volume Grup Pribadi
- 7. Personal Discount** = Besarnya Personal Discount yang diperoleh
- 8. R** = Status Consultant baru (Q, R, S)
  - Q:** Qualified Recruit - Consultant baru yang melakukan belanja pribadi sejumlah 100 BP dalam 30 hari semenjak mereka mendaftar.
  - R:** Recruits - Consultant baru yang melakukan belanja pertama kali.
  - S:** New Starts – Consultant yang baru mendaftar di bulan tersebut.
- 9. A** = Status keaktifan Sales Force dimana Y adalah aktif dan N adalah tidak aktif
- 10.B** = Informasi yang berhubungan dengan status kredit Consultant (Y= buruk, N= baik)
- 11.Overterm Debt** = Besarnya (*outstanding*) hutang yang telah jatuh tempo dan belum dibayar
- 12.Mth ( Month)** = Lamanya seorang Consultant tidak aktif berbelanja (angka menunjukkan jumlah bulan berturut-turut). Jika angka mencapai 3 atau lebih maka Consultant tidak lagi mendapatkan informasi berupa katalog baru, newsletter dan lainnya dari Oriflame.
- 13.Sale Cat** = Banyaknya jumlah katalog yang dibeli oleh Consultant pada bulan tersebut
- 14.N%** = Status persentase yang dicapai Consultant pada kolom %. Apabila tertulis Y berarti mereka baru mencapai posisi tersebut di bulan ini.
- 15.BC WP** = Status Consultant di bulan ini, sebagai anggota Business Class, Welcome Program dan keduanya.

① Total			
② Overdue payment			
③ Starters	0	0	0
④ Recruits	0	0	0
⑤ Sales Force (SF) in Personal Group	7	7	7
⑥ Active Consultants (Current Month)	4	4	4
⑦ Non-active 1 month	2	2	2
⑧ Non-active 2 months	0	0	0
⑨ Inactive	6	6	6
⑩ Catalogue per SF	2.43	2.43	2.43

Personal Group BP : 484.92 Personal Group BV : 2117150.33 Number of 21% Groups : 0

Opening Sales Force (SF) : 8 New Groups: 0 Lost Groups: 0

Number of not yet qualified recruits: 0

⑪ Leaders Club Qualification Criteria

-----

⑫ Target	⑬ Actual
Personal Group BP : 4000	484
Activity (%) : 5	5
Qualified Recruitment(%) : 1	0
	⑭ To Go
	3516
	1

"(Qualification of Business Class is a requirement for all Leaders Club members)"

**Penjelasan isi Activity Report - bagian bawah:**

1. **Starters** = jumlah Consultant baru yang bergabung di bulan tersebut
2. **Recruits** = jumlah Consultant baru yang melakukan belanja pertama kali
3. **Sales Force (SF) Personal in Group** = jumlah Consultant yang aktif berbelanja minimal 1 kali dalam 3 bulan terakhir
4. **Active Consultant (Current Month)** = jumlah Consultant yang aktif di bulan tersebut
5. **Non Active 1 month** = jumlah SF yang tidak aktif berbelanja 1 bulan
6. **Non Active 2 months** = jumlah SF yang tidak aktif berbelanja 2 bulan
7. **Inactive** = jumlah Consultant yang sudah tidak pernah berbelanja lagi selama 3 bulan berturut-turut
8. **Catalogue per SF** = jumlah katalog rata-rata yang dibeli oleh Consultant secara pribadi
9. **Leaders Club Qualification Criteria** = Keterangan ini akan muncul bila Anda telah memenuhi kualifikasi sebagai anggota Leaders Club
10. **Target yang harus dicapai untuk menjadi Leaders Club**
11. **Status kualifikasi Leaders Club hingga Activity Report dicetak**
12. **Selisih yang harus dicapai untuk menjadi Leaders Club**









