

**От:** Основателя и Главного Исполнительного Директора inCruises™, Michael “Hutch” Hutchison

**Кому:** Партнерам inCruises

**По теме: ВАЖНЫЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА О НАШЕЙ ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА**

InCruises™ гордится тем, что является частью отрасли Прямых Продаж.

Прямые Продажи - это ваш личный контакт с вашими клиентами. Это значит, что вы сами являетесь боссом в собственном бизнесе. Вы можете работать самостоятельно или с командой. Вы можете работать из дома и создавать баланс между работой и личной жизнью, который подходит именно вам и вашей семье.

Всемирная Федерация Ассоциаций Прямых Продаж (WFDSA) определяет прямые продажи как «динамичный, гибкий, быстро расширяющийся канал распространения продуктов и услуг через маркетинг непосредственно потребителям». В принципе, прямые продажи исключают посредника в процессе продаж. Прямые продажи также дают людям возможность:

- Работать полный или неполный рабочий день, из любого места
- Собственный бизнес с небольшими (или без) капиталовложениями
- Зарабатывать доход на основе личных усилий
- Общение с другими людьми
- Быть признанным за достижения
- Контролировать собственный график, основанный на личных или семейных потребностях.

По данным WFDSA, более 91 миллиона независимых партнеров по продажам являются частью глобальной индустрии прямых продаж, на которые приходится более 154 миллиардов долларов США в год розничных продаж. Прямая продажа - легальный и законный метод маркетинга, который был проверен и подтвержден с течением времени. Мы придерживаемся Кодекса этики Ассоциации Прямых Продаж (DSA).

Мы с убеждением решили продавать наши услуги через модель прямых продаж после исчерпывающих исследований и выявления ряд преимуществ, затрат, гибкости множества маркетинговых каналов. Мы твердо убеждены в том, что наша выбранная модель дает нам максимальную возможность развить наш бренд и достичь миллионов во всем мире. При этом нам известно, что преимущества прямых продаж подразумевают и разные противоречия, а также дополнительные риски, которые нам необходимо тщательно отслеживать.

InCruises™ в первую очередь заботится о защите потребителей и продуманно разработал предложение продукта, которое придает большое значение нашим Членам клуба. Мы имеем регистрацию и облигации Продавца Путешествия (SOT) в каждом штате, где они требуется. Мы работали с отраслевыми экспертами и адвокатами, чтобы убедиться, что наше предложение соответствует или превышает каждый юридический стандарт.

Наша юридическая турфирма:

Anolik Law Group  
3030 Bridgeway  
Suite 305  
Sausalito, CA 94965  
[www.travellaw.com](http://www.travellaw.com)

Мы выбрали Anolik Law Group, потому что они имеют «хорошую репутацию» и более 30 лет занимаются вопросами законодательства, касающегося туризма, и широко признаны в качестве некоторых из преобладающих экспертов в этой области.

Мы будем соответствовать самым высоким стандартам, когда речь заходит о предоставлении отличного обслуживания клиентов, действовать быстро и в соответствии с нашей политикой, гарантиями и процедурами будем обрабатывать жалобы клиентов.

InCruises™ также стремится предоставлять и продвигать прозрачные, хорошо управляемые, полностью совместимые, законные возможности для бизнеса нашим независимым Бизнес-Партнерам. В рамках этого обязательства мы будем придерживаться каждого Государства и Федерального регулирования в США и с законодательством любой Страны или Территории, где мы работаем, поскольку это связано с Прямыми Продажами и маркетингом наших деловых возможностей.

Наша юридическая фирма прямых продаж:

Reese, Poyfair, Richards PLLC  
1275 East Fort Union Boulevard  
Suite 115  
Cottonwood Heights, UT 84047  
<http://www.mlmlaw.com/>

Мы выбрали Reese, Poyfair, Richards PLLC, потому что они тоже имеют «хорошую репутацию» и представляют более 2000 компаний, осуществляющих прямые продажи.

Благодарим вас за привилегию служить вам и вашим семьям. Я доверяю приведенным выше ответам, которые решат некоторые из ваших проблем.



*Michael Hutch*

Michael “Hutch” Hutchison  
Founder & CEO,  
inCruises®

## ОПЕРАЦИОННЫЕ СТАНДАРТЫ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

Это руководство было подготовлено с использованием знаний, отзывов и юридических заключений различных отраслевых экспертов и адвокатов. Нашей целью является четкое иллюстрирование того, как inCruises™ соответствует любым и ВСЕМ важным стандартам законного бизнеса прямых продаж с использованием модели сетевого маркетинга.

Мы делаем это, потому что, к сожалению, бывают случаи, когда незаконные возможности для бизнеса (схемы пирамиды или мошенничества) могут легко выдавать себя за законные компании с Прямыми Продажами или Сетевым Маркетингом. Существуют четкие различия между ними и использование нижеприведенной диаграммы, где мы хотим продемонстрировать, как наша компания прошла долгий путь, чтобы обеспечить прозрачность предоставления приемлемых и законных возможностей для бизнеса для всех наших независимых Бизнес Партнеров.

СТАНДАРТЫ	КАК МЫ СООТВЕТСТВУЕМ
<p>Должна существовать четкая разница между продуктом или услугой, которые продаются Клиентам, и Представителем, продвигающим и осуществляющим продажу продуктов и услуг</p>	<p>inCruises™ делает четкое разграничение между нашими Клиентами (мы называем их Членами клуба) и нашими Представителями (мы называем их Партнерами). Любой может стать Членом клуба и это автоматически не делает их Партнером. То же самое значит и наоборот. Некоторые из наших Членов клуба не делают выбор стать Партнерами, и некоторые из наших Партнеров не становятся Членами клуба. Существуют затраты и процессы, которые явно отличаются друг от друга и различаются, чтобы не было путаницы.</p>
<p>Не должно быть необходимости обязательной закупки товаров или услуг Представителями для входа, продвижения или получения более высоких должностей в компании.</p>	<p>inCruises™ не требует, чтобы какой-либо Партнер обязательно приобрел и Членство inCruises для входа в бизнес или для получения какой-либо комиссии или бонуса. Мы четко заявляем об этом в наших презентациях и в нашем документе плана компенсации.</p>
<p>Не должно быть никакой компенсации за вербовку или спонсорство новых представителей. Комиссии следует оплачивать только за счет продажи продуктов и услуг потребителям.</p>	<p>inCruises™ не выплачивает комиссионные или бонусы за регистрацию новых Партнеров. Любые сборы, оплачиваемые новыми представителями, не подлежат для выплаты комиссионных. Комиссионные и бонусы оплачиваются только в том случае, если Партнер завершает продажу Членства клуба как продукта.</p>
<p>Должны быть требования достаточного объема продаж представителями, чтобы обеспечить правильное поведение истинного приобретения клиентов, а не только квалификацию, основанную на автоматическом потреблении.</p>	<p>inCruises™ требует, чтобы представители поддерживали как минимум 5 активных продаж Членства, и по крайней мере у одного из них, который также будет и Партнером также было 5 активных продаж Членства, чтобы получить остаточную компенсацию за все прямые и косвенные продажи. Это</p>

СТАНДАРТЫ	КАК МЫ СООТВЕТСТВУЕМ
	<p>делается для того, чтобы наши партнеры научились продавать наш продукт Членства и, следовательно, могли научить других делать то же самое.</p>
<p>Должна быть политика и процедура, которая будет гарантировать, что представители не покупают сами требуемый личное количество или объем продаж, чтобы претендовать на комиссионные и бонусы.</p>	<p>inCruises™ обескураживает поведение, связанное с автоматической покупкой, просто для получения дополнительных комиссий и бонусов, требуя для этого более одного или двух продаж. Партнерам разрешено покупать только одно членство для себя, и они должны производить и поддерживать 5 продаж клиентов и обучать свои команды тому же самому, чтобы претендовать на остаточную компенсацию и бонусы.</p>
<p>Должны быть строгие правила, запрещающие загрузку инвентаря.</p>	<p>inCruises™ не позволяет осуществлять какой-либо инвентаризации по своей простой программе Членства.</p>
<p>Должны быть стимулы и / или требования для найма или спонсорства представителей для оказания помощи и наставничества для новых представителей.</p>	<p>inCruises™ предоставляет финансовые стимулы для поддержки и поощрения лидеров за помощь своим представителям в достижении определенных целей. Кроме того, мы поощряем сильную лидерскую культуру обучения, помощи и наставничества для обеспечения успеха новых представителей.</p>
<p>Не должно быть никакой покупки на позициях и / или уровнях представителями компании, чтобы получать более высокие комиссионные суммы или бонусы продаж клиентов в их структуре продаж.</p>	<p>inCruises™ Не позволяет никому покупать позиции. На самом деле, у нас есть титул «ДОСТИЖЕНИЙ» и заголовок «ОПЛАЧЕН». Достигнув определенного уровня, это не означает, что вы можете сидеть сложа руки и просто получать компенсацию от своей команды. Вы должны оставаться активными в качестве лидера и поддерживать уровни производства, которые должны быть ОПЛАЧЕНЫ на уровне, который вы достигли.</p>
<p>Должны быть соответствующие доказательства на каждом этапе возможности получения прибыли.</p>	<p>inCruises™ делает правильные отказы от ответственности каждый раз, когда мы объясняем нашу программу компенсации. Мы придерживаемся политики абсолютной нетерпимости, когда речь идет о прогнозируемом потенциале доходов.</p>

СТАНДАРТЫ	КАК МЫ СООТВЕТСТВУЕМ
<p>Должен быть полный запрет на гипотетические прогнозы заработка, и компания должна обеспечить соответствие этому для всех представителей.</p>	<p>inCruises™ не позволяет Партнерам иметь претензии по доходам. Мы строго запрещаем:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Показывать свой фактический заработок, чтобы продвигать деловые возможности.</li> <li>- Проецирование или объяснение того, сколько денег вы могли бы заработать, если присоединитесь.</li> <li>- Манипулирование или изготовление бизнес-презентаций, не разрешенных нами, чтобы продемонстрировать в любом качестве наши возможности для бизнеса и возможности получения прибыли.</li> </ul>
<p>Не должно быть НИКАКОГО побуждения, чтобы заставить потенциальных клиентов покупать продукт или услуги компании на основе возможности вернуть свои деньги или не платить за продукт, подключая других.</p>	<p>Мы предлагаем отличную программу, которая освобождает от ваших ежемесячных взносов, если вы, как Партнер подписываете и обучаете пять личных Членов клуба. Вы должны заплатить комиссию за активацию, чтобы стать Партнером, поэтому мы строго препятствуем использованию этой программы в отношении продвижения продукта Членства. Большинство наших Членов клуба не будут подключать пять других Членов клуба.</p>
<p>Не должно быть необоснованно высоких входных взносов, или сборов за обучение, комиссий за франшизу, комиссионных сборов за рекламные материалы или других сборов, связанных исключительно с правом участия в возможности прямых продаж.</p>	<p>inCruises™ предлагает Независимую Партнерскую Программу, не похожую ни на какую другую на рынке. Мы предоставляем отличные инструменты и тренинги. Мы взимаем плату за активацию и годовую плату, чтобы оставаться в качестве Партнера в течение 1 года. Этот сбор по разумной цене. На самом деле мы считаем, что это дает большую ценность для наших Партнеров. Одна только функция (наша неограниченная система электронной рассылки электронной почты) может стоить вам от 30\$ до 50\$ США в месяц при покупке в другом месте.</p>
<p>Должна быть политика и процедура, гарантирующая, что Независимые Бизнес-Партнеры будут представлять продукт или услугу правдиво, и что все функции, гарантии, политика возврата и условия должным образом разъясняются конечному потребителю.</p>	<p>inCruises™ создал Руководство по Условиям пользования и Процедурам, в котором излагаются правильные и неправильные способы продвижения нашего членства и возможностей. Мы также наглядно демонстрируем нашу политику возврата на нашем сайте и требуем принятия наших условий для совершения покупок. Кроме того, мы создали системы для мониторинга и правильной работы с любыми нарушителями.</p>

СТАНДАРТЫ	КАК МЫ СООТВЕТСТВУЕМ
<p>Также должны быть процедуры обработки жалоб, чтобы обеспечить быстрое разрешение всех жалоб.</p>	<p>inCruises™ обеспечивает защиту клиентов и предоставляет отличное обслуживание клиентов с наивысшим уровнем корпоративного гражданства и ответственности. Мы оперативно и справедливо разбираемся в любых жалобах или спорах. Мы отвечаем на 100% запросов, вопросов и жалоб наших клиентов в течение 24 часов в обычные рабочие часы и в течение 48 часов в праздничные дни и выходные. В 90 +% случаев мы решаем проблемы и запросы в техническую поддержку в течение 6 часов.</p>