

De: Michael “Hutch” Hutchison, Fundador y CEO de inCruises

A: Socios de inCruises™

Re: INFORMACIÓN IMPORTANTE SOBRE NUESTRA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

inCruises™ es una compañía orgullosa de formar parte de la industria de la Venta Directa. La Venta Directa tiene que ver con el contacto directo con los clientes, con ser su propio jefe y con llevar su propio negocio. Se puede trabajar de forma individual o con un equipo, o desde casa, y lograr así ese equilibrio tan buscado entre la vida personal y laboral.

La Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA en sus siglas en inglés) define la venta directa como “un canal de distribución dinámico, vibrante y de rápida expansión, para la comercialización de productos y servicios directamente al cliente”. Básicamente, la venta directa se salta al intermediario, accediendo directamente al cliente en el proceso de venta. Además, la venta directa ofrece la oportunidad de:

- Trabajar a tiempo completo o parcial, desde cualquier parte.
- Ser dueño de tu propio negocio con una pequeña (o ninguna) inversión de capital.
- Conseguir ingresos a partir de tu esfuerzo personal
- Socializar con otras personas
- Ser reconocido por los logros alcanzados
- Controlar tu propia agenda en función de tus necesidades personales o familiares.

Según la WFDSA, hay más de 91 millones de representantes de venta directa, con una facturación de más de US\$ 154 mil millones en ventas anuales. La venta directa es un método legítimo y legal de comercialización de productos y servicios con una probada y demostrada trayectoria y que lleva décadas en el mercado. Nosotros nos adherimos al Código de Ética de la Asociación de Venta Directa (DSA) y estamos en el proceso de asociarnos con esta institución (DSA).

Hemos escogido cuidadosamente la comercialización de nuestros servicios a través de un modelo de venta directa, después de analizar exhaustivamente los beneficios, costes y flexibilidad de múltiples canales comerciales.

Creemos firmemente que el modelo elegido nos da la mejor oportunidad de hacer crecer nuestra marca y de llegar a millones de personas en todo el mundo. Dicho esto, somos también conscientes de que las ventajas de la venta directa no vienen sin un cierto nivel de controversia, así como de riesgos adicionales que tenemos que seguir de cerca.

En inCruises™ nos preocupamos, ante todo, de la protección del consumidor, por lo que hemos diseñado con mucho cuidado un producto que ofrece un gran valor a nuestros miembros o clientes. Tenemos vendedores de Viajes (SOT) registrados en todos los estados en los que se requiere. Hemos trabajado con expertos de este sector y con abogados para asegurarnos de que nuestra oferta cumple o excede todos los estándares legales.

Vamos a cumplir con los más altos estándares a la hora de ofrecer el mejor servicio al cliente y nos ocuparemos de sus quejas de forma rápida y consistente con nuestras políticas, garantías y procedimientos.

inCruises™ también se compromete a proporcionar, promover y gestionar de forma adecuada una oportunidad de negocio legítima y transparente a nuestros Socios Independientes de Negocio. Como parte de este compromiso vamos a cumplir con todos los reglamentos estatales y federales de EE.UU. y con las leyes de cualquier país o territorio en los que operemos en relación con la venta directa y la comercialización de nuestra oportunidad de negocio.

Finalmente, por ley debemos proporcionar información sobre las ganancias históricas de nuestros Socios Independientes de Negocio. Proporcionaremos ese documento en forma anual, y el primero será publicado 12 meses después de que nuestros primeros pagos de comisiones se hayan realizado después del lanzamiento. Aunque inCruises™ es una empresa nueva en el mercado, comunicaremos de forma transparente los ingresos generados por nuestros socios independientes de negocio sin revelar su información personal.

Gracias por el privilegio de servirlos a vosotros y a vuestras familias. Confío en que lo anterior expuesto responda a algunas de vuestras preocupaciones.



Michael Hutch

Michael "Hutch" Hutchison
Founder & CEO, inCruises™

Michael "Hutch" Hutchison

ESTANDARES OPERATIVOS DE NETWORK MARKETING

Esta guía ha sido preparada utilizando el conocimiento, la información y opiniones legales de abogados y de varios expertos de la industria. Nuestra intención es ilustrar claramente como inCruises™ cumple con todos y cada uno de los estándares importantes del negocio de la venta directa que utiliza un modelo de Network Marketing.

Hacemos esto porque, desafortunadamente, hay veces en que oportunidades de negocio ilegítimas (negocios piramidales o estafas) pueden ser fácilmente confundidas con compañías legales de venta directa o Network Marketing. Hay diferencias evidentes entre ambos tipos de actividades y en la tabla de más abajo queremos mostrarte como nuestra compañía ha hecho todo lo posible por asegurar la oferta de una oportunidad de negocio transparente, compatible y legítima para todos nuestros Socios Independientes de Negocio.

ESTANDARES	COMO CUMPLIMOS
<p>Debe haber una clara diferencia entre los clientes del producto o servicio y los Representantes promoviendo y comercializando la venta de productos y servicios</p>	<p>inCruises™ hace una clara diferenciación entre nuestros clientes (a los que llamamos Miembros) y nuestros Representantes (a los que llamamos Socios). Cualquier persona puede convertirse en Miembro y eso no significa que automáticamente se convierta en Socio. Y lo mismo a la inversa. Algunos de nuestros Miembros escogen no convertirse en Socios y algunos de nuestros Socios eligen no ser Miembros. Hay costes y procesos que son claramente diferentes y separados, lo que garantiza que no haya confusión entre ambos.</p>
<p>Los Representantes no deben tener ningún requisito de compra de productos o servicios para entrar, avanzar o calificar por posiciones más altas en la compañía.</p>	<p>inCruises™ no exige que ningún Socio compre una membresía de la compañía para entrar al negocio o calificar por ninguna comisión o bono. Esta afirmación está claramente expuesta en nuestras presentaciones y en nuestro Documento Informativo de Compensación. Nosotros solo queremos que nuestros Socios compren una cuenta de Membresía si ellos creen que pueden beneficiarse de nuestra oferta.</p>
<p>No debe haber compensación por reclutar o patrocinar a nuevos representantes. Las comisiones deberían ser pagadas solo por la venta de productos y servicios a clientes.</p>	<p>inCruises™ no paga comisiones o bonos por la captación de nuevos Socios. Cualquier cuota pagada por los nuevos representantes es NO comisionable. Las comisiones y bonos son pagados solo cuando un Socio vende un producto de Membresía.</p>

<p>Los representantes deben tener requisitos suficientes de ventas para asegurar la compra real y correcta por parte del cliente, y no solo establecer calificaciones basadas en autoconsumo.</p>	<p>inCruises™ exige que los representantes mantengan un mínimo de 5 ventas de membresías para poder acceder a la compensación residual sobre todas las ventas realizadas directa o indirectamente, así como con otros beneficios e incentivos. Esto se hace para asegurar que nuestros Socios aprendan a comercializar nuestro producto de Membresía y que consecuentemente puedan enseñar a otros a hacer lo mismo.</p>
<p>Deber haber políticas y procedimientos para asegurar que los representantes no auto-compan el requisito personal de ventas para calificar por comisiones o bonos.</p>	<p>inCruises™ rechaza la auto-compra simplemente para calificar o para conseguir comisiones o bonos adicionales. A nuestros Socios solo se les permite comprar una única membresía para ellos mismos y se les exige producir y mantener 5 ventas de membresías para calificar por la compensación residual y bonos.</p>
<p>Deber haber reglas estrictas que prohibiesen la excesiva acumulación de auto-compra.</p>	<p>inCruises™ no es posible ningún tipo de acumulación excesiva de auto-compra ya que cada miembro solo puede adquirir una única cuenta.</p>
<p>Debería haber incentivos y/o requisitos para la captación o patrocinio de representantes para proporcionar entrenamiento y liderazgo a los nuevos distribuidores.</p>	<p>inCruises™ proporciona incentivos como nuestro programa de bonos de Coaching de arranque rápido, para pagar a los líderes por ayudar a sus representantes a conseguir determinadas metas. Adicionalmente, promocionamos una cultura fuerte de liderazgo de entrenamiento, ayudando y tutorizando a los nuevos representantes para asegurar su éxito.</p>
<p>No debería permitirse la compra de posiciones y/o niveles por parte de los representantes de la compañía, para conseguir una mayor cantidad de comisiones o bonos.</p>	<p>inCruises™ no permite que nadie compre posición alguna. El hecho de que un representante alcance una determinada posición no significa que pueda sentarse y esperar a recibir comisiones de su equipo. Debe mantenerse como un líder activo y mantener los niveles de producción para que pueda ser pagado por el nivel que tiene.</p>
<p>Debería haber una constante y apropiada información sobre las ganancias potenciales de la oportunidad de negocio.</p>	<p>inCruises™ dispone de información adecuada relacionada con nuestro programa de compensación. Tenemos tolerancia cero con las proyecciones de ingresos realizadas por terceros. Anualmente, publicaremos en nuestra web información completa sobre los ingresos ganados por nuestros Socios.</p>

<p>Debería prohibirse completamente la proyección de ganancias hipotéticas y la compañía debería asegurar el cumplimiento de esta norma por todos sus representantes.</p>	<p>inCruises™ no permite a ningún socio que realice declaraciones de ingresos. Estrictamente Prohibimos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mostrar sus ganancias reales para promover la oportunidad de negocio. ■ Proyectar o explicar cuánto dinero se podría ganar si se inscribe. ■ La manipulación o fabricación de presentaciones comerciales no autorizadas por nosotros para ilustrar nuestra oportunidad de negocio y potencial de ganancias.
<p>No debería inducirse a potenciales clientes la compra de productos o servicios de la compañía basándose en la posible devolución del dinero o en no pagar por el producto a cambio de referir a otros.</p>	<p>Nosotros ofrecemos un gran programa que posibilita a los Socios dejar de pagar su cuota de Miembro en el caso de mantener a 5 referidos directos activos. Los Socios deben pagar una cuota de activación para acceder a nuestro programa, y desaconsejamos estrictamente su uso para la promoción del producto de Membresía. La mayoría de nuestros Miembros no referirán a otros 5 Miembros.</p>
<p>No debe haber cuotas de entrada injustificadas demasiado altas, cuotas de formación, gastos de representación, por promoción de materiales u otros gastos relacionados únicamente con el derecho de participar en la oportunidad de negocio de venta directa.</p>	<p>inCruises™ ofrece un Programa de Socios Independientes como ningún otro en el mercado. Proporcionamos increíbles herramientas y entrenamiento a nuestros Socios. inCruises cobra una cuota de activación y una cuota anual después del primer año. Se trata de un precio razonable que de echo ofrece más valor a nuestros socios que su coste real. Solo el sistema de marketing por email ilimitado podría tener un coste de \$30 a \$50 al mes si se comprase a cualquier otra compañía.</p>
<p>Debe haber políticas y procedimientos para asegurar que los socios independientes del negocio representan el producto o servicio con sinceridad y que todas las características, garantías, políticas de devolución y los términos se explican adecuadamente al consumidor final.</p>	<p>inCruises™ ha creado un Manual de Políticas y Procedimientos que describe las maneras adecuadas y no adecuadas de comercializar nuestra membresía y oportunidad. También mostramos nuestra política de reembolso en nuestra web y se requiere la aceptación de nuestras condiciones al realizar cualquier compra. Además, hemos puesto en marcha sistemas para controlar y tratar adecuadamente a los infractores.</p>
<p>Debe haber un manual de procedimiento de cumplimiento de normativa para asegurar una pronta resolución de las quejas.</p>	<p>inCruises™ protege a sus clientes de forma diligente y ofrece un gran servicio con el más alto nivel de responsabilidad corporativa. Nos ocupamos con prontitud e imparcialidad de todas y cada una de las quejas o disputas. Respondemos al 100% de las peticiones de nuestros clientes, cuestiones y quejas dentro de las 24 horas en horario de oficina y en las 48 horas durante los días festivos y fines de semana. En más del 90% de los casos resolvemos los problemas y los tickets de soporte técnico dentro de las 6 horas.</p>