

INFORMACIÓN SOBRE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO



De: Michael “Hutch” Hutchison, Co-Fundador y Co-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).

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. Somos Vendedores de Viajes Registrados (SOT), y cumplimos con la provisión de fondos, en todos los estados en los que se requiere. Hemos trabajado con expertos de este sector y con abogados para asegurarnos que nuestra oferta cumple o excede todos los estándares legales.

Nuestro bufete de abogados es:

Ment Law Group
225 Asylum Street, 15th Floor
Hartford, CT 06103
www.mentlaw.com

Elegimos a Ment Law Group porque es un bufete de prestigio y llevan cerca de 30 años especializados en el sector de los viajes, y son ampliamente reconocidos en el sector como uno de los expertos predominantes.

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.

Nuestro bufete de abogados relacionado con la venta directa es:

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

Hemos escogido a Poyfair, Richards PLLC por su amplia experiencia en este sector, representando a más de 2,000 compañías de venta directa.

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 servir a vosotros y a vuestras familias. Confío en que lo anterior expuesto responda a algunas de vuestras preocupaciones.



Michael Hutch

Michael "Hutch" Hutchison
Co-Fundador y Co-CEO

ESTÁNDARES 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 cómo 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.

ESTÁNDARES	CÓMO CUMPLIMOS
Debe haber una clara diferencia entre los clientes del producto o servicio y los Representantes promoviendo y comercializando la venta de productos y servicios	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.
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.	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 del Plan de Compensación. Nosotros solo queremos que nuestros Socios compren una cuenta de Membresía SI creen que pueden beneficiarse con nuestra oferta.
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	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.
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.	inCruises exige que los Socios mantengan un mínimo de 5 ventas de membresías activas, y que al menos uno de los Socios que se hayan referido directamente tenga también 5 ventas de membresías activas, para poder recibir la compensación recurrente sobre todas las ventas realizadas directa o indirectamente. 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.

ESTÁNDARES	CÓMO CUMPLIMOS
Deberían existir políticas y procedimientos para asegurarse de que los Representantes no se compren a sí mismos el número o volumen de ventas personales requeridas para calificar para comisiones y bonos.	inCruises desalienta la compra a uno mismo solamente por calificar para comisiones y bonos adicionales al requerir más de una o dos ventas. Los Socios solo tienen permitido comprar una membresía para ellos mismos y se les exige que produzcan y mantengan 5 ventas de clientes, así como que enseñen a sus equipos a hacer lo mismo para calificar para bonos y compensación recurrente.
Deberían existir reglas estrictas para prohibir la acumulación de inventario.	inCruises no permite ningún tipo de acumulación de inventario por la naturaleza de nuestro sencillo programa de membresía.
Debería haber incentivos y/o requisitos para la captación o patrocinio de Representantes para proporcionar entrenamiento y liderazgo a los nuevos distribuidores.	inCruises proporciona incentivos financieros para motivar y recompensar a los líderes que ayuden a sus Socios a conseguir ciertos objetivos. Adicionalmente la compañía promueve una fuerte cultura de liderazgo de entrenamiento, ayuda y asesoría para asegurar el éxito de los nuevos Socios.
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.	inCruises no permite que nadie compre posición alguna. De hecho, tenemos un rango ALCANZADO y un rango PAGADO. Alcanzar un determinado nivel no significa que puedas sentarte y esperar a recibir comisiones de tu equipo. Debes mantenerte como un líder activo y mantener los niveles de producción para que SE TE PAGUE por el nivel que has alcanzado.
Debería haber una constante y apropiada información sobre las ganancias potenciales de la oportunidad de negocio.	inCruises dispone de información adecuada relacionada con nuestro programa de compensación. Tenemos tolerancia cero con las proyecciones de ingresos potenciales. Puedes acceder al aviso legal de ingresos vigente aquí: https://www.incruises.com/disclosure
Debería prohibirse completamente la proyección de ganancias hipotéticas y la compañía debería asegurar el cumplimiento de esta norma por todos sus Representantes.	inCruises no permite a ningún Socio que realice declaraciones de ingresos. Estrictamente prohibimos: <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.

ESTÁNDARES	CÓMO CUMPLIMOS
<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 semestral para permanecer como Socio. Se trata de un precio razonable que de hecho 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>