



Note personnelle de  
**Frank Codina**,  
*Co-Fondateur, Président et DOP*  
*(Directeur des Opérations)*

Équipe de Leadership ,

# Je suis reconnaissant d'avoir pu répondre à vos questions sur l'Adhésion 2.0.

Les questions les plus importantes à mon avis sont :

- *Qui profite des changements le plus?*
- *À qui ils profitent le moins?*

Avec tous ces changements et les ajustements, il y a toujours des réponses claires à ces questions.

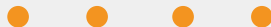
**Il est important que vous compreniez d'abord quelques dynamiques de votre adhésion.**

## ***Votre adhésion est possible en raison de plusieurs facteurs. Certains d'entre eux sont:***

- Nos revenus récurrents d'adhésion permettent de pré-acheter l'inventaire des croisières.
- Les commissions et les bonus d'incitation que nous vous, nos Partenaires, versons pour pouvoir attirer et fidéliser les clients.
- Les relations négociées que nous entretenons avec les prestataires de réservation et l'industrie de croisières.
- Le ratio/nombre de Membres du Club actifs, inactifs et déçus.
- Les commissions que nous percevons des compagnies de croisière chaque fois que nous réservons une croisière.

Lorsqu'une nouvelle agence de voyages commence à vendre à partir de zéro, elle s'attend à gagner une commission de 8% à 12%.

A mesure qu'elle augmente ses ventes à 1 mm (million) ou plus, avec chaque compagnie de croisière, ces pourcentages pourraient augmenter de 16% à 20%.



Si vous voulez avoir une commission supérieure à 16%-20%, vous devez faire des accords négociés.

Ceux-ci pourraient être:

- **Transactions d'entiercement** - quand vous déposez des millions de dollars - pour des commissions plus élevées.
- **Arrangements de pré-paiement** - quand vous achetez par millions en inventaire, longtemps avant de naviguer- pour des commissions plus élevées.
- **Accords à risques** - quand vous garanzissez des ventes par millions pour certaines traversées- pour des commissions plus élevées.

**Je peux vous dire qu'inCruises a toutes ces offres en ce moment avec plusieurs différentes compagnies de croisières.**

Et les commissions que nous gagnons vont de 22% à 35%.

Il est rare, et seulement sur un minimum de navigations, qu'une agence puisse gagner de 35% à 45% ( c'est très rare).



# Je vous dis cela pour que vous comprenez



Qu'actuellement , pour que certains puissent économiser 50% avec nous, plusieurs gens doivent gagner beaucoup moins de 50%, et beaucoup de personnes moins de 25%.

**C'est un fait.** Selon votre adhésion actuelle, un grand nombre de Membres du Club économisent moins de 25% lors de la réservation d'une croisière.

Souvent, ils économisent de 9% à 20% sur la plupart des réservations au cours de leurs premières années.

Nous avons certains Membres (<4% de tous les Membres actifs) qui sont devenus éligibles à 50% d'économies grâce à 5 ans d'adhésion.

Cela signifie que plus de 96% de vos Membres n'ont pas atteint le niveau d'épargne le plus élevé possible.

Et je répète: la plupart des Membres économisent actuellement moins de 25% (C'est un fait).

# GRÂCE À L'ADHÉSION 2.0:

- L'économie minimale sera de **25%**
- La grande majorité de vos Membres vont économiser **PLUS qu'avec le plan actuel.**
- OUI, les économies sont plus importantes que partout ailleurs en dehors de votre Adhésion.
- Et oui, certains (<4%) vont économiser **MOINS que prévu.**

Cela vaut encore la peine de répéter: **l'Adhésion 2.0 sera meilleure pour la grande majorité de vos Membres.**

**Plus de Membres pourront naviguer PLUS rapidement, avec PLUS d'économies grâce à l'Adhésion 2.0.**

Et ils auront le choix de l' Hôtel et de Centre villégiature en utilisant leurs Points de Récompense( RPs).





*Qu'est-ce qu'il y a de mieux? Personne ne perdra un centime avec inCruises. Et ce sera rétroactif.*

*Cette perte de compte est en partie, ce qui rend possible votre adhésion actuelle.*

*Maintenant, qu'il n'y a pas de 1er avril*

*pour équilibrer tout cela, nous devons apporter les ajustements nécessaires à votre adhésion.*



***OUI, la NOUVELLE ADHÉSION améliorée est  
meilleure pour BEAUCOUP de Membres.  
Et elle est particulièrement bonne pour  
vous, nos Leaders!***





## Voici pourquoi:

Vous allez vous concentrer sur les Partenaires, en les aidant à atteindre le rang du Directeur Marketing (MD), plus que jamais..

Le rang du MD est plus accessible avec seulement 15 nouveaux Membres grâce à l'Adhésion 2.0.

***Étant le MD, on bénéficie d'une utilisation à 100% sur 100% du prix de détail de la croisière!***

# Cela mérite d'être répété:

Le rang de MD est plus facile à atteindre et à maintenir grâce à l'Adhésion 2.0. Les MDs vont gagner de l'argent et voyager avec 50% d'économie. Encore une fois: pour le rang de MD 50% d'économie seront disponibles et on n'aura pas à attendre 5 ans.

***De nombreux MDs auront, bien sûr, l'adhésion gratuite, donc zéro d'argent de leurs poches.***

**Et ceux qui se qualifient pour le Démarrage Rapide vont gagner PLUS: 1000.00 \$ (au lieu de 700.00\$) (3 mois consécutifs)!**

## Moment de vérité:

Maintenant, je dois être très direct et vous parler de l'attitude.

**Les vrais leaders cherchent à comprendre le changement, à se retourner et à défendre les avantages une fois qu'ils le savent.**

**OUI**, nous reconnaissons que certains Membres du Club vont économiser moins après le 1er Avril. C'est un fait.

*Encore une fois: Il s'agit de moins de 4% de l'ensemble de votre base de Membres actifs. Oui, d'après les nouvelles règles d'adhésion, à partir du 1er avril, ils vont économiser moins de 50%.*

***Il est important de noter encore une fois qu'ils vont économiser PLUS qu'ailleurs en dehors de votre adhésion.***

***C'est aussi un fait.***



## Est-ce que c'est vrai que certains vont économiser moins qu'avec votre adhésion actuelle ...

...plusieurs, plusieurs, plusieurs fois ces Membres du Club vont **ÉCONOMISER PLUS** et **VOYAGER PLUS TÔT**. Le fait de permettre aux Membres de voyager plus tôt et plus fréquemment est essentiel pour améliorer la rétention et augmenter votre rémunération résiduelle. **Notre Équipe de Leadership, veuillez noter que:** Nous avons soigneusement examiné toutes les options et modélisé de nombreux clubs d'adhésion.

**Nous avons déterminé que ce modèle était le meilleur après avoir obtenu les commentaires de nos top leaders et de nos Partenaires.**

***Nous comprenons bien que le changement est difficile pour certains, ET le changement EST à venir.***

L'expérience m'a appris que c'était toujours la façon dont on réagissait aux changements de la vie et du business qui compte le plus. Soyons clairs: Ce n'est pas le moment de suggérer d'autres changements.

Nous avons déjà reçu toutes les suggestions de changement avant de prendre ces décisions. En fait, toutes les suggestions que vous avez faites sur ce que vous n'aimez pas dans votre adhésion ont conduit à ces mises à niveau.

***L'enquête que nous avons menée auprès de tous les Partenaires l'a scellée pour nous.***

**Nous avons également reçu le feedback important des banques avec lesquelles nous travaillons.**

Ces banques disent qu'il faut changer de composante "forfait".

Ce changement est donc devenu nécessaire et opportun avec l'ajout de l'utilisation des Points pour les Hôtels et des Centres villégiature, ainsi que des autres mises à niveau très positives de cette Adhésion améliorée.

Tous ces facteurs ont rendu très clair ce que nous devons faire. Encore une fois: cette nouvelle Adhésion entrera pleinement en vigueur **le 1er avril 2022.**



# ***Pensées finales:***

***Chère équipe, Je voudrais que vous sachiez que nous sommes sur la bonne voie.***

***Même si vous ne le comprenez pas tout à fait maintenant, vous nous remercirez plus tard!*** ,

***Je sais que certains d'entre vous peuvent ne pas être d'accord et que vous avez votre choix à faire.***

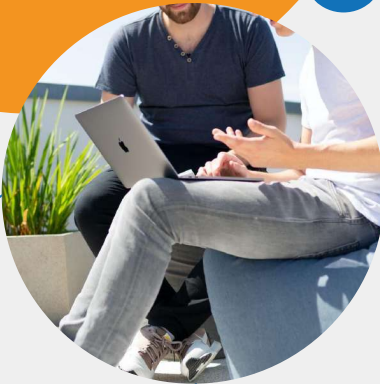
***Je crois que le temps vous montrera que la nouvelle Adhésion portera votre business à un tout autre niveau.***

***Sachez que dans le passé, beaucoup ont résisté aux changements apportés par nous.***

***Beaucoup se plaignaient et beaucoup disaient que nous étions fous de faire ces changements.***

***Certains Partenaires disaient que la compagnie ferait faillite à cause de nos changements!***

Et devinez  
quoi?



**Dans** tous ces cas vous vous en sortez. Votre business **GRANDIT de PLUS en PLUS!**

Ceux qui ont dit ces choses finissent par dire: “**Vous aviez raison. C’est mieux**”.

Et je comprends que certains d’entre vous ont besoin de faire leur deuil avant d’aller de l’avant.





**Il est temps** d'aller de l'avant et de vous concentrer sur l'avenir radieux.  
**Il est temps de vous JOINDRE à NOUS** pour communiquer positivement ces mises à jour à **VOTRE ÉQUIPE..**  
**Il est temps** de répondre à leurs questions en utilisant les outils que nous avons et que nous fournissons.





Tous les Partenaires connaîtront l'Adhésion 2.0 courant **Décembre**.

Tous les Membres connaîtront l'Adhésion 2.0 en **Janvier 2022**.

Nous autorisons les Membres à réserver des croisières selon les règles d'adhésion existantes jusqu'au 1er **Avril 2022**.

***Nous ferons bien pour quelques clients qui pourraient se retirer de votre Club d'adhésion.***

*Nous offrirons généreusement des remboursements aux Membres éligibles. À savoir, à ceux qui n'ont pas encore bénéficiés d'une croisière avec nous et qui sont avec nous depuis plus de 36 mois.*

*Avril, vient! Nous passons ensemble à un avenir plus puissant!*





**MERCI!**

