

INCOME (収入) と インセンティブガイド



法的資料

イン（IN）スパイアされる人生を送る時です！

あなたがイン（IN）スパイアされる生き方を支援することは、inCruisesが創設された理由です！

そのためには、収入（INcome）とインセンティブ（INcentive）が得られるよう、パートナーの生き方に力を注ぐことが重要です。

イン（IN）スパイアされる生き方を後押しする5つのポイント

- 5つのコミットメント
- 5つのINcome（収入源）
- 5つのINcentives（インセンティブ）

5つのコミットメント

1. **あなたの成功が、私たちの第一のコアバリュー！** inCruisesファミリーの一員となったあなたの夢は、私たちにとってとても大切なものです。会員制クラブ、報酬、ビジネスプログラムが世界レベルの価値を提供できるよう、私たちは絶え間ない努力を続けています。さらに、最先端のテクノロジーを提供することで、あなたのビジネスに最大限の敬意を払います。
2. **透明性** - 私たちは、メンバーシップとパートナーシップ・プログラムについて、できる限り透明性を保つように努めています。私たちは、あなたが自分の立場やパートナーシップから何を得ることができるかを常に正確に把握できるよう、意図的に情報を提供し、物事をシンプルにすることに努めています。
3. **パートナー代表** - 会社の重要な意思決定には、「Board of Directors」と呼ばれる最高ランクのフィールドリーダーとコラボレーションをしながら行っています。
4. **安定性** - パートナーとしての安定性と持続性が最も重要です。パートナーとしての安定性を最重要視しているため、安心してビジネス構築することができます。私たちは、頻繁に規約や報酬が変更されることを避けています。アップデートが必要な場合は、事前にお知らせするため内容を把握し、確認する時間があります。
5. **あなたのビジネスはあなたのもの** - 独立した契約者として、当社の方針および手続きマニュアルを遵守しご自身が居住する地域の規則および法律の要件と合法性の範囲内である限り、あなたは好きなように、好きな場所で、好きな人と自由にビジネスを構築することができます。

パートナーリーダーとして、inCruisesの真のプロフェッショナルになることを推奨します。会員制クラブの商材とパートナーシップの機会の詳細を深く理解していただくことを期待しています。あなたやチームは、地元のイベントや地方イベントの開催など、チーム構築のためのあらゆる活動に責任を持ってください。また、チームからのご褒美として、表彰制度を設け、賞品を授与するなど、チームに活気ある文化をもたらすことを期待しています。

コンプライアンスを遵守した報酬

私たちは、あなたのビジネスチャンスが長期的に存続できるよう、必要なすべてのステップに沿って運営をしていますので、ご安心ください。私たちは、商材やビジネスチャンスを熱心に宣伝していますが、常にコンプライアンスに遵守した方法で行っています。

このため、私たちはビジネスチャンスの開示を作成しました。私たちのビジネスチャンスが法的に遵守されている理由と、私たちのビジネスのあらゆる側面で遵守を確保するためにダイレクトセーリング業界のベストプラクティスをどのように実践しているかを明確に説明しています。パートナーは、これらのベストプラクティスに沿ってビジネスを運営する方法を認識する責任があります。

ここでは、そのベストプラクティスを以下に簡単にまとめました。

- 私たちは、顧客（私たちはメンバーと呼びます）と代理人（私たちはパートナーと呼びます）を区別しています。メンバーには誰でもなることができますが、自動的にパートナーになるわけではありません。メンバーにはパートナーにならないことを選択する人もいますし、パートナーにはメンバーにならないことを選択する人もいます。費用やプロセスはそれぞれ異なり、混乱がないように分離されています。
- ビジネスへの参加やコミッション、ボーナスを受け取るために、パートナーにinCruisesメンバーシップの商材の購入を求めることがありません。
- 私たちはパートナーに対して、新しいパートナーの勧誘やスポンサーになることに対し、報酬を支払うこととはありません。コミッションやボーナスはメンバーシップの商材の販売に対してのみ支払われ、パートナーがこのビジネスチャンスに参加することによって支払われることはできません。
- 私たちは、メンバーシップの商材を、その優れた価値とメリットのみを求めて購入する顧客に対して販売することを、パートナーに要求し、訓練し、報酬を支払います。
- 私たちは、常にこのチャンスの収益の可能性について適切な情報開示を行います。私たちは、パートナーが架空の収益予測や事例を使用することを禁止しています。私たちは、ビジネスを紹介するために、獲得した報酬を表示することを禁止しています。

5つのINCOME（収入源）

5つのINcome（収入源）のいずれかを獲得するためには、パートナーは以下の条件を満たす必要があります：

- \$95の更新料を6ヶ月ごとに支払う*。パートナーシップの更新料を支払っていない期間中は、失われたINcome（収入）を請求することはできません。

備考：この概要で言及されている支払い、送金、売上要件などの金銭的価値はすべて米ドル(USD)で表示されています。

Marketing Director以上のランクを保持しているパートナーは、指定された期限内に最低要件の新規直紹介アクティベーション（登録）の売上を出すことで、最低アクティベーション要件を満たす必要があります。

アクティベーション 要件	期限	
\$200	直近30日	
\$600	直近90日	
\$1,200	直近180日	
\$2,400	直近365日	

ボードオブディレクターは、この必須条件から免除されます。

まではじめに

inCruisesの収入を生み出し、維持するためには、新規メンバー登録が成功の主な原動力となります。

新規メンバー登録は、以下のいずれかが起こった時に発生します。

- 新規メンバーが登録し、支払いを完了したメンバーシップ・プランへ「アップグレード」したとき
- 既存のアクティブメンバーが上のプランへアップグレードしたとき（例えば、CLASSICからPREMIUMへのアップグレード）
- 非アクティブのメンバーが、メンバーシップ・プランの支払いを完了し復会したとき

報酬の目的上、上記の該当する項目はすべて同等に扱われ、以下に説明するアクティベーションボーナスの1つ、または複数の資格を得る可能性があります。

1. アクティベーションボーナス

デイリーアクティベーションボーナス (DAB)

メンバーが新規直紹介メンバーを登録するたびに、選択したメンバーシップ・プランに応じたデイリーアクティベーションボーナスをinCruisesウォレットにて受け取ることができます。このボーナスは通常、新規登録完了から24時間以内に支払われます。

マンスリーアクティベーションボーナス (MAB)

同月内に3人以上メンバーを登録すると、直紹介メンバー登録するたびにボーナスを獲得することができます。

プラン別の登録	DAB
STARTER	\$20.00
CLASSIC	\$20.00
PREMIUM	\$50.00

マンスリーアクティベーション ボーナス (MAB)

同月内に特定のプランごとにメンバーを合計3人以上登録すると、その月のCLASSIC、またはPREMIUMの新規直紹介登録に対して追加ボーナスを獲得できます。

プラン	3~4人 登録	5~9人 登録	10人以上 登録
CLASSIC	\$20.00	\$30.00	\$40.00
PREMIUM	\$50.00	\$75.00	\$100.00

マンスリーアクティベーション ボーナスを決定する際、CLASSICとPREMIUMプランごとに計算されます。各プランのボーナスは、その特定のプランの新規登録の合計数に基づいています。

例：あなたは3人のCLASSICメンバーと3人のPREMIUMメンバーを同月内に登録しました。あなたは3人のCLASSICメンバー登録に対してのマンスリーアクティベーション ボーナスとして\$60.00 (\$20.00x3)、3人のPREMIUMメンバー登録に対してのマンスリーアクティベーション ボーナスとして\$150.00 (\$50.00x3)を獲得します。

備考：デイリーアクティベーション ボーナスとマンスリーアクティベーション ボーナスは、メンバーが返金を要求した場合、支払った報酬の払い戻し対象となります。

マンスリーアクティベーション ボーナスは、売上が発生した後の月の8日目に支払われます。

ウィークリーマッチング ボーナス 売上要件	
自分	\$200 以上
チーム	\$600 以上

2. ウィークリーマッチング ボーナス

あなたが新規直紹介メンバーを登録した場合のボーナスに加え、自分が直接アクティベーションしたパートナーのアクティベーション生産量に応じたマッチング・ボーナスを毎週受け取ることができます。

あなたの直紹介パートナーが同週に最低\$600の新規売上要件を達成したとき、彼らが同週に受け取ったデイリーアクティベーション ボーナスとマンスリーアクティベーション ボーナスの100%をマッチして同額を獲得することができます。

あなたがその資格を得るために必要なのは、同じ認定週に少なくとも新規直紹介メンバー登録で最低\$200の売上を出すことです。

例：あなたは7月2日～7月8日の週に2人の直紹介パートナーがいます。

パートナー①は、1人の新規直紹介PREMIUMメンバーを登録（\$500の新規売上）し、デイリーアクティベーション ボーナスの\$50.00 (\$50X1)を獲得しました。

さらにパートナー①は、3人の新規直紹介PREMIUMメンバーを前月に登録したので、前月分のマンスリー アクティベーション ボーナスとして\$150.00 (\$50X3)を同じ週に獲得しました。

パートナー②は、1人の新規直紹介CLSSSICメンバーを登録（\$200の新規売上）し、デイリーアクティベーション ボーナスの\$20.00を獲得しました。

さらにパートナー②は、4人の新規直紹介CLASSICメンバーを前月に登録したので、前月分のマンスリー アクティベーション ボーナスとして\$80.00 (\$20X4)を同じ週に獲得しました。

同週にあなた自身が新規直紹介メンバーの登録売上で\$200を生み出し、さらにあなたの直紹介パートナーの新規直紹介メンバーの売上の合計金額が\$600以上だったため、ウィークリーマッチング ボーナスの要件を達成し、\$300.00のウィークリーマッチング ボーナスを獲得しました！（パートナー①=\$200 + パートナー②=\$100）

ウィークリー・マッチング・ボーナスは、前週の売上に応じて月曜日に支払われます。1週間とは、月曜日の00:00 UTC～日曜日の23:59 UTC（UTCは協定世界時）までと計算されます。

例えば、ある週に、支払い確認が必要になったことが要因で、パートナーが特定のボーナスに関する ウィークリーマッチング ボーナスを受け取らなかったとします。この場合、inCruisesは支払いが承認された後、翌週にパートナーに支払いを行います。

ウィークリーマッチング ボーナスは、マッチングした支払いを発生させたボーナスが返金により報酬の払い戻しになった場合、支払ったウィークリーマッチング ボーナスの報酬も払い戻しの対象となります。

チームの成長 + ランク達成 = 収入増加

あなたとあなたのパートナーがメンバーをアクティベートし、維持することで、認定売上が生まれます。一定レベルの要件を満たしたプロダクションを達成することは、inCruisesのランクを獲得・維持し、ランクに応じた収入を得るために必要です。

認定売上とは、通常40%ルールが適用された後にランクアップにカウントされる売上高のことを目指します。このルールにより、ランクアップに必要な売上の40%を超える売上を1つのパートナーチームからカウントすることはできません。

例：Marketing Director (MD)になるための認定売上は\$3,000です。つまり、1つのパートナーチームからあなたのランクにカウントできる認定売上は、最大\$1,200です。（\$3,000 x 40% = \$1,200）

Marketing Directorに到達すると、チームリーダーシップ ボーナスとリカーリング収入を獲得することができます。さらに、Marketing Director以上になり、チームリーダーシップ ボーナスを3回以上獲得すると、クルーズ代金の全額をリワードポイントで支払う「エリート旅行特典」の対象となります。詳細はエリート旅行特典をご覧ください。

備考：メンバーシップフリーのINセンティブの一環としてinCruisesが負担して支払ったメンバーシップ費の支払い額は、メンバーシップフリーの要件達成の対象売上高にはカウントされません。

備考：Board of Directorsになると、各系列のパートナーチームからカウントできるボリュームの最大割合が変わります。MDからBODランクまでは40%が上限です。しかし、AmbassadorとPremier AmbassadorのBoard of Directorsになると、パートナーチームごとに最大20%に調整され、Global AmbassadorとRoyal AmbassadorのBoard of Directorsになると、パートナーチームごとに最大10%に調整されます。

3. チームリーダーシップ ボーナス

チームリーダーシップ ボーナス (TLB) は、ランク達成と総アクティベーション・ボリュームを奨励するものです。

合計新規登録ボリュームとは、あなたとあなたの組織全体の新規登録ボリュームを指します。

あなたのランクとチームリーダーシップ ボーナスの可能性は、認定売上に基づいています。チームリーダーシップ ボーナスの全額を受け取るには、以下の表に示す必要なレベルの合計新規登録ボリュームを満たすか、それ以上でなければなりません。

ランク	認定売上	各系列の最大%	合計新規登録ボリューム	チームリーダーシップ ボーナス
Royal Ambassador Board of Directors	\$1,000,000	10%	\$2,000,000	\$305,000.00
Global Ambassador Board of Directors	\$1,000,000	10%	\$400,000	\$180,000.00
Premier Ambassador Board of Directors	\$750,000	20%	\$1,000,000	\$155,000.00
Ambassador Board of Directors	\$750,000	20%	\$300,000	\$105,000.00
Board of Directors	\$550,000	40%	\$110,000	\$55,000.00
Executive Director	\$250,000	40%	\$50,000	\$25,000.00
International Director	\$100,000	40%	\$20,000	\$10,000.00
National Director	\$50,000	40%	\$10,000	\$5,000.00
Regional Director	\$25,000	40%	\$5,000	\$2,500.00
Senior Marketing Director	\$10,000	40%	\$2,000	\$1,000.00
Marketing Director	\$3,000	40%	\$600	\$300.00

例：あなたは、月間の売上ボリュームで\$26,500がある Regional Director です。この売上のアクティベーション総額は5,600ドルです。あなたは、Regional Director のチームリーダーシップボーナスの全額である2,500ドルを獲得します。

もし、あなたとチームが総新規登録ボリュームの要件を満たさない場合はどうなるでしょうか？

Marketing Directors

認定売上がMarketing Directorのランクを達成していたとしても、あなたとあなたのチームの新規メンバー登録の売上が\$600未満の場合、Marketing Directorのランク/タイトル/ピンは与えられますが、チームリーダーシップ ボーナスを獲得することはできません。

注：リカーリング収入 (INcome) とインセンティブ (INcentive) の対象にはなります。

Senior Marketing Director 以上

認定売上によりSenior Marketing Director以上のランクを達成したにもかかわらず、あなたとあなたのチームが\$600以上の新規メンバー登録の売上を生み出したが、チームリーダーシップ ボーナスの全額に必要な新規登録ボリュームに満たなかった場合、チームリーダーシップ ボーナスの50%が支給されます。

注：リカーリング収入とインセンティブは引き続き受け取ることができます。

例：あなたは \$30,000 の認定売上を持つ Regional Director です。さらに、あなたとあなたのチームは、\$2,000 の合計新規登録ボリューム（これは RD のチームリーダーシップ ボーナス満額を獲得するために必要な \$5,000 より少ない）を達成しました。あなたは \$1,250、つまり RD のチームリーダーシップ ボーナスの 50% を獲得します。

認定売上で Senior Marketing Director 以上のランクを達成していても、あなたとあなたのチームの新規メンバー登録の売上が \$600 未満の場合は、Marketing Director のランクしか得られません。この場合、チームリーダーシップ ボーナスは支給されません。

注：リカーリング収入とインセンティブは引き続き受け取ることができます。

チームリーダーシップ ボーナスは、毎月 10 日に、前月の売上に応じてアクティブなパートナーに自動的に支払われます。このボーナスを受け取るためには、パートナーであるリーダーはその日にアクティブなパートナーでなければなりません。ご自身のパートナーのステータスと有効期限は、ウェルカムページとパートナーバックオフィスの報酬ページでご確認いただけます。ボーナスが支給される月の 10 日にアクティブなパートナーでない場合、ボーナスは支給されず、ボーナスは永久に失効します。毎月確実にチームリーダーシップ ボーナスを受け取れるよう、アクティブなパートナーのステータスになっているようご注意ください。

チームリーダーシップ ボーナスは、メンバーからの払い戻し請求により、ボーナスを受け取る資格がないレベルまで認定売上または総アクティベーション・ボリュームが低下した場合、全額または一部がチャージバックされる対象となります。

4. リカーリング収入

すべてのランクリーダーは、リカーリング認定売上 (RQP) である \$100 の支払いごとに、最低 \$5.00 を獲得できます！

リカーリング認定売上は、あなたとあなたのパートナーチームから発生するメンバーの支払いの合計金額が基準となり計算され、40% ルールが適用されます。 このルールはリカーリング認定売上 (RQP) の値の達成に必要な売上の 40% 以上が、1 つのパートナー系列から得られることがないようにするものです。

リカーリング認定売上はランク達成に必要な生産売上と同様に 40% ルールを使用しますが、それは値 (RQP) と下記の表の通り 1 つのパートナー系列からの最大 RQP の金額に沿って単独のボーナスとして計算されることに注意することが重要です。

リカーリング認定売上								
値 (RQP)	\$3,000 未満	\$3,000 ~ \$9,900	\$10,000 ~ \$24,900	\$25,000 ~ \$49,900	\$50,000 ~ \$99,900	\$100,000 ~ \$249,900	\$250,000 ~ \$549,900	\$550,000
各系列ごとの最大の RQP - (40% ルール)	\$1,200	\$1,200	\$4,000	\$10,000	\$20,000	\$40,000	\$100,000	\$220,000

1 つの系列からカウントされるリカーリング認定売上を増やすには、リーダーがリカーリング認定売上で規定の値 (RQP) に達するか、それを超えなければなりません。

例：あるリーダーが直紹介メンバーのリカーリング売上が \$1,000 あり、その他に3人のパートナーチームがいるとします。各々のチームのリカーリング売上は次の通りです：チーム 1 - \$5,000、チーム 2 - \$4,000、チーム 3 - \$700 と仮定します。

リカーリング認定売上の値 (RQP) の表と40%のルールを適用し、リカーリング認定売上の計算をすると、チーム 1 と チーム 2 は、各々が \$1,200、チーム 3 は \$700、そして直紹介メンバーからなるリカーリング売上の \$1,000 が、このパートナーにおけるリカーリング認定売上となる \$4,100 になり、\$205.00 のリカーリング収入を獲得することになります。

“認定”されるリカーリング売上をチーム 1 と チーム 2 からさらにカウントされ、リカーリング収入の獲得金額を最大化するには、リカーリング売上を直紹介メンバーの人数を増やすか、チーム 3 や新たなパートナーチームを構築し、リカーリング認定売上の値で \$10,000 以上の売上を生産することです。

備考：メンバーシップの新規売上とinCruisesによって“無料”になった売上は、リカーリング収入の支払いを発生させません。

リカーリング乗数

以下のチャートに記載している通り、ビルダーズ・ベース ボーナスで、\$9,000.00 またはそれ以上を獲得すると、リカーリング収入の金額が増えます。

リカーリング乗数！	
ビルダーズ・ベース ボーナス	リカーリング収入 (リカーリング認定売上\$100ドルにつき)
\$0 ~ 8,999	\$5
\$9,000 ~ \$15,999	\$6
\$16,000 ~ \$22,999	\$7
\$23,000 ~ \$29,999	\$8
\$30,000	\$9
スーパービルダーズ・ベース ボーナス (\$30,000+ チームにIDが1人)	\$10

注：Board of Directors Leaders Board of Directorsのランクリーダーで、ビルダーズ・ベース ボーナスで最低\$5,850.00を獲得している場合は、毎月最低\$55,000.00のリカーリング収入を獲得することができます。彼らは収入が増えればそれに応じてより多くを受け取れます but 減ることはありません。

5. ビルダーズ・ベース ボーナス

このボーナスはランクリーダー (MD以上) が2つのカギとなる成長指標に基づいて収入を獲得することができます：[ビルダーズ・ベースのボリューム](#)と[Quality of Business Index 「ビジネス品質指数」\(QBI\)](#)

ビルダーズベース ボリュームとは、アクティベーションボリュームの一部であり、各メンバーが初めてアクティベーションした際にカウントされるアクティベーションボリュームのみを指します—Starter、Classic、Premiumのいずれから開始しても対象となります。ビルダーズベースボーナスの算出に使用されるのは、自分自身と、自分よりランクが下位でNational Director以下の直接パートナーチームによって生み出されたビルダーズベースボリュームのみです。初回アクティベーション後のメンバーアップグレードや、元メンバーの再アクティベーションによって発生するボリュームは、ビルダーズベースボリュームにはカウントされません。International Director、Executive Director、Board of Directorsの系列は、あなたより低いランクであってもビルダーズ・ベースにカウントされません。

ビルダーズ・ベース ボリュームが以下のレベルに達した時、ルールに基づいたビルダーズ・ベース ボリュームの該当する%がボーナスとして支払われます。

ビルダーズ・ベース ボリューム	ボーナスで支払われる割合 (%)
\$5,000 ~ \$9,999	5
\$10,000 ~ \$29,999	10
\$30,000以上	30

例：あなたのビルダーズベースが、\$9,600のビルダーズベース ボリュームを生み出している場合、あなたはその5%までボーナスを獲得することができます。つまり\$480.00のボーナスを獲得できる可能性があります。

例：あなたのビルダーズベースが、\$100,000のビルダーズベース ボリュームを生み出している場合、あなたはその30%を獲得することができます。つまり\$30,000.00のボーナスを獲得できる可能性があります！

スーパー・ビルダーズ・ベース ボーナス

ビルダーズ・ベース ボリュームが\$100,000以上となり、ビルダーズ・ベースボーナスの月額上限である\$30,000に達し、また直紹介パートナーチームに最低1人のInternational Directorがいると、

スーパー・ビルダーズ・ベース ボーナスを獲得することができます。このボーナスでは、あなた自身のビルダーズベース ボリュームに対して追加で5%が支払われます。さらに、Executive Directors以上は、International Directorチーム内のビルダーズ・ベース ボリュームに対しても5%が支払われます。その通りです。あなたがExecutive Director以上でスーパー・ビルダーズ・ベース ボーナスの資格を満たしている場合、自身のビルダーズ・ベース ボリュームに対して追加5%を獲得できるだけでなく、International Directorチームのビルダーズ・ベース ボリュームに対しても5%を獲得できます。

ビジネス品質指数 または QBI は、ビルダーズ・ベース ボーナスを実際に獲得できるボーナスの金額を決定付ける要素になります。

QBIは、ビルダーズ・ベースによって登録された新規CLASSICメンバーとPREMIUMメンバーのうち、最初の請求書受領後、90日間にメンバーシップの支払いを継続し、アクティブ状態を維持したメンバー数を追跡します。

例：ビルダーズ・ベースに含まれている請求書を受け取ってから90日以内の新規メンバーを50人登録しました。この50人のうち35人はアクティブ、つまり未払い請求書がない状態です。この時点のあなたのQBIは70%です。

ビルダーズ・ベースが支払われる時（毎月15日）、QBIが65%以上の場合、ビルダーズ・ベース ボーナスの獲得予定の金額の100%が支給されます。

例：9月15日に支給される8月のビルダーズ・ベース ボーナスが\$10,000でした。あなたのQBIのパーセントがその時点で70%ありました。あなたのQBIの%が65%以上であるため、8月のビルダーズ・ベース ボーナスは、全額の\$10,000が支給されます。

レビルダーズ・ベース ボーナスが支給される時点であなたのQBIが65%未満であった場合、その時点であなたが持っているQBIのパーセントが、実際に支給されるビルダーズ・ベース ボーナスの割合に反映されます。

例：9月15日に支給される8月のビルダーズ・ベース ボーナスが\$10,000でした。あなたのQBIのパーセントは、その時点で60%でした。あなたのQBIのパーセントが60%未満であるため、8月のビルダーズ・ベース ボーナスは、獲得予定だった\$10,000に対しての60%である\$6,000が支給されます。

ビルダーズ・ベース ボーナスが毎月15日に支払われるためには、あなたのQBIが、あなたが受け取るビルダーズ・ベース ボーナスよりも同じ数またはそれ以上の新規メンバー数に基づいています。

例：9月15日の時点で、あなたの8月のビルダーズ・ベース ボーナスは、あなた自身とあなたのビルダーズ・ベースに含まれるチームが、8月に新規登録した50人の新規メンバーに基づきます。QBIのパーセンテージは、5月15日～8月15日の間にビルダーズ・ベースに含まれるチームが登録した100人の新規メンバーに基づきますが、これらの新規メンバーはすでに1回以上の請求書を受け取っています。あなたのQBIは、8月に新規登録したビルダーズ・ベース（50人）よりも多くの新規メンバー（100人）に基づいて計算されているため、8月のビルダーズ・ベース・ボーナスは9月15日に直ちに支払われます。

ビルダーズ・ベース ボーナスが、QBIの計算における新規メンバー登録数よりも多いアクティベーションに基づいている場合、ビルダーズ・ベース ボーナスは、翌月の14日に支払われます。

例：9月15日の時点で、あなたの8月のビルダーズ・ベース ボーナスは、あなた自身とあなたのビルダーズ・ベースに含まれるチームが、8月に新規登録した75人の新規メンバーに基づきます。しかし、あなたのQBIは、あなた自身とあなたのビルダーズ・ベースのチームが5月15日～8月15日の間に登録した新規メンバーの合計50人のみに基づくものです。あなたのQBIは、8月のビルダーズ・ベースの新規メンバー登録数（75人）よりも少ない新規メンバー数（50人）に基づいて計算されているため、8月のビルダーズ・ベース ボーナスは10月14日に支払われることになります。

ビルダーズ・ベース ボーナスは、ビルダーズ・ベース ボリュームに含まれるCLASSICまたはPREMIUMメンバーが返金を申請し結果的に適正なビルダーズ・ベース ボリュームが減少した場合、もしくはボーナス支払いに影響を与える形であなたのQBIが減少した場合、チャージバックの対象となることがあります。

注意：新規STARTERメンバーのアクティベーションはQBI計算には含まれません。新規CLASSICおよびPREMIUMのアクティベーションは、QBI計算において同等にカウントされます。

収入 (INCOME) の支給日はいつ？

- メンバーアクティベーション ボーナス
 - デイリーアクティベーション ボーナス：新規メンバー登録完了後、通常24時間以内に支払われます。
 - マンスリーアクティベーション ボーナス：前月のCLASSIC、またはPREMIUMのアクティベーション数に基づいて、毎月8日*に支払われます。
- ウィークリーマッチング ボーナス：毎週日曜日、23:59 UTC（協定世界時）で締め切った売上に基づき、毎週月曜日の朝に支払われます。
- チームリーダーシップ ボーナス：前月の売上に基づき、毎月10日に支払われます。
- リカーリング収入：前月の売り上げに基づいて、毎月15日に支払われます。
- ビルダーズ・ベースとスーパービルダーズ・ベース ボーナス：CLASSICおよびPREMIUMのビルダーズ・ベースのアクティベーション数がQBI期間中の新規CLASSIC、および新規PREMIUMのメンバー数を上回らない限り、毎月15日*に支払われます。

*8日、10日、もしくは15日が週末になる場合は、支払いは翌営業日となります。

収入 (INCOME) の受け取り方法は？

inCruisesでは、 Payoneer® (ペイオニア) 、 iPayout® (アイペイアウト) 、 PayQuicker® (ペイクイッカー) 、 またはHyperwallet® (ハイパーウォレット) を介してパートナーへ報酬の支払いをします。

報酬を獲得するたびに、inCruisesのウォレットに送金し、パートナーへ通知します。

その後、あなたのウォレット残高から、inPay、Payoneer、Hyperwallet、PayQuicker、iPayoutのアカウントへ送金し、収入を受け取ることができます。

5つのINCENTIVES（インセンティブ）

1. メンバーシップフリー インセンティブ

あなたが アクティブパートナー・メンバーの場合、メンバーシップの有効期間中に直紹介からの売上で \$500以上を生み出すと、毎月あなた自身の月会員費の支払いに対して最大\$100が免除されます！

その通りです！メンバーシップの有効期間中に直紹介から\$500の売上を生み出した場合、inCruisesが毎月最大200リワードポイントをアカウントに付与し、あなたの毎月の会員費の支払いを最大\$100まで免除します。

もしあなたがパートナーのみ登録している場合で、メンバーシップフリーの条件を達成している場合は、200リワードポイントを獲得できます。この金額は、アクティブなメンバーでいるパートナー・メンバーがメンバーシップフリーになることで月会員費が「[支払い済](#)」となる \$100 と同等金額です。

パートナー・メンバーとパートナーにとって「5」が成功のカギ！であることを忘れないでください。

重要なガイドライン：

- あなたの直紹介パートナー・メンバーが獲得したメンバーシップフリーの支払いは、あなたがメンバーシップフリーになるために必要な直紹介からの\$500の売上にはカウントされません。また、ビルダーズ・ベース ボーナスやランクボーナスに必要な認定売上や合計新規売上ボリュームにもカウントされません。
- 請求書に無料と記載されるには、毎月の請求書発行時に直紹介からの\$500の売上がなければなりません。
- 請求書発行時に直紹介からの\$500の売上がない場合、請求書は無料と表示されず、請求書を支払う必要があります。定期払いの設定していない場合、手動で支払いを行うまでアカウントは「[保留](#)」ステータスになります。
- 請求書が無料になった後、メンバーがキャンセル、チャージバック、削除、終了されたことにより、直紹介からの売上が\$500未満になった場合、メンバーシップフリーのステータスが失効します。また、付与された200リワードポイントは削除されます。この場合、\$100の請求書が発行され、この請求書を支払うことで再びアクティブメンバーになることができます。
- パートナーのみ登録している場合は、毎月のメンバー月会員費の請求書が発行されないため、毎月15日時点でメンバーシップフリー特典を受ける要件を満たしていかなければなりません。

- ランクリーダーのパートナー（MD以上）は、最低アクティベーション要件を満たしていないてもメンバーシップフリーの対象となります。

備考：STARTERメンバーは、月会費\$50が免除され、無料で50リワードポイント付与されます。PREMIUMパートナー・メンバーがメンバーシップフリーを獲得した場合、PREMIUM月会員費\$250ドルのうち\$100が免除され、無料で200リワードポイントが付与されます。ただし、PREMIUM月会員費の未払い分150ドルは支払う必要があります。

2. ファーストスタート インセンティブ = \$500.00のMDボーナス！

あなたができるだけ早くマーケティングディレクターになることをINスパイアされるよう、ファーストスタート INセンティブ (INcentive) を用意しています。これは、通常の毎月\$300のMDボーナスの代わりに、最初の暦月の丸1ヶ月が終わるまでにマーケティングディレクターになると\$500の1回限りのボーナスが支払われます。つまり、パートナーとしてアクティベートした翌月になります。この\$500のボーナスは、他のすべてのボーナスに上乗せして支払われます。

さらに、あなたがファーストスタート・ボーナスを獲得し、翌月までMDランクを維持すると、あなたのアップラインスポンサーも同額の1回限りの\$500.00ボーナスを獲得します。

Marketing Directorになる方法の詳細はこちら ([チームの成長 + ランク達成 = 収入増加](#))

備考：月の初めにパートナーとしてアクティベートすることで、ファーストスタートにおいて優位に立つことができます。これは、メンバーやパートナーを自分のチームに加え、最初のアクティベーションの翌月の丸1ヶ月にモメンタムが生まれ、継続的なメンバーシップの支払いを築くための時間を確保できるためです。

備考：この1回限りのボーナスは、ボーナスを獲得した翌月の10日に支払われます。

3. エリート旅行特典

Marketing Director、またはそれ以上のリーダーシップランクを達成すると、クルーズの小売価格に対しリワードポイントを100% (50%制限なし) まで利用してクルーズを予約することができます！MDランク以上を維持し、直紹介最低アクティベーション要件を満たしている限り、エリート予約特典を継続して利用することができます。

National Director以上のランクになると、上記で説明した100%のクルーズ予約のメリットに加えて、リワードポイントを利用してクルーズを無制限に同時予約することもできます！あなたが個人的に予約したすべてのクルーズにおいて、あなた自身が乗客の一人でなければなりません。いかなる場合においても例外は認められません。

なぜこれらが“エリート”旅行の特典なのでしょうか？

inCruisesのメンバーは、クルーズ小売価格の50%までリワードポイントを支払いに利用できます。残額は自己負担となります。各メンバーは、一度に1つのクルーズ予約を行うことができます。

そのため、支払いに必要な額のリワードポイントがあれば、自己負担の支払いは必要ありません！

リーダーシップボーナスを3回受け取った後は、リワードポイントを使ってクルーズの全費用を支払うことができるようになります。そのため、実費で支払う必要は一切ありません！

また、National Director以上のリーダーシップランクを達成すると、1度に1回のクルーズ予約という制限なく、無制限でリワードポイントを利用してクルーズを予約できるようになります。

4. リワードポイント コンペティション

直紹介新規メンバーを登録すると、毎週、毎月のメンバーアクティベーション コンペティションでリワードポイントを獲得することができます。

また、パートナーチームに対しても、リーダーシップのランク（ランクなし、Marketing Director、Senior Marketing Director、Regional Director、National Directorの各チーム）に応じて、毎月メンバーアクティベーション コンペティションを開催しています。

各カテゴリーのコンペティションのランキング上位25名には、20~500 リワードポイントが付与されます。パートナーのバックオフィスから現在の進捗を確認することができます。

ウィークリーリワードポイント コンペティションのルール：

- **獲得方法**：1週間の間に、全社でトップ25位にランクインするパートナーになるよう、直紹介新規メンバーを登録してください。
- **コンテスト期間**：月曜日から日曜日までの毎週です。コンテストは毎週月曜日の協定世界時間 00:00 に始まり、日曜日の協定世界時間 23:59:59 まで続けます。
- **週に新規直紹介登録の最低売上要件を満たすことが必要**：\$400
- **アクティベーション**：すべてのメンバーアクティベーションは、コンペティションを実施している同じ週に行わなければカウントされません。
- **引き分け**：同じ7日間において、個人的に獲得した収入（INcome）の金額で決定します。
- **賞**：毎週月曜日、受賞者には受賞したリワードポイントの数が記載されたメールが送信されます。
- **チャージバック、払い戻し、キャンセルはこのインセンティブ（INcentive）に影響を及ぼします。**あなたがリワードポイントを利用してバケーションを予約する前に、あなたが直紹介新規メンバーのいずれかが返金、チャージバック、またはその他の方法でメンバーアカウントをキャンセルした場合、受賞したあなたのリワードポイントは削除されるものとします。

マンスリーリワードポイント コンペティションのルール：

- **獲得方法**：あなたとあなたのチームは、カテゴリーでトップ25位にランクインするパートナーになるよう、1ヶ月以内に十分な数の新規メンバー登録をしてください。
- **コンテスト期間**：毎月初日から末日まで。コンテストがスタートするのは、協定世界時間（UTC時間）00:00 から始まり、協定世界時間（UTC時間）23:59:59 に終了します。
- **コンペティションの対象となるリーダーシップランク**：ランクなしのパートナー、MD、SMD、RD、ND
- **チーム新規登録の最低売上要件を満たすことが必要**：\$1,000
- **新規直紹介登録の最低売上要件を満たすことが必要**：\$400
- **引き分け**：同じ月に個人的に獲得した収入（INcome）の金額で決定します。
- **賞**：毎月5日、受賞者には受賞したリワードポイントの数が記載されたメールが送信されます。

- チャージバック、払い戻し、キャンセルはこのインセンティブ（INcentive）に影響を及ぼします。あなたがリワードポイントを利用してバケーションを予約する前に、あなたが直紹介新規メンバーのいずれかが返金、チャージバック、またはその他の方法でメンバーアカウントをキャンセルした場合、受賞したあなたのリワードポイントは削除されるものとします。

*ウィークリー/マンスリー インセンティブ（INcentives）の詳細はこちらのPDFからご覧ください： ウィークリー マンスリーリワードポイント ボーナス

5. Global Leadership Summit

inCruisesのパートナーになると、世界中を旅しながら最高の体験をする機会が常に与えられます。

最も求められている機会のひとつが、Global Leadership Summitのコンテストです。パートナーは、ビジネスを成長させることでポイントを獲得します。コンテスト期間中の上位ポイント獲得者には、5つ星の豪華宿泊施設（2名様分）がプレゼントされます。受賞者は、この素晴らしい旅行体験をinCruises社のエグゼクティブ・チームや世界中のトップリーダーと時間を共有することができます。

すべてのコンテストには、独自のルールがあります。成績優秀なパートナーの一員として次回のグローバルリーダーシップサミットの旅行に参加したい場合は、パートナーのバックオフィスに表示されている「情報&アクション」のセクションで資格条件を確認してください。

重要な免責事項

このプレゼンテーションに記載されている収入（INcome）の見通しは、あくまでも仮定のものであり、将来の業績を保証するものではありません。私たちは、多くの仮定に基づく仮定的な計算を使用しており、これらはあなたが達成可能である場合もあれば、達成不可能である場合もあります。実際の報酬は、あなたが直接または間接的にinCruisesに紹介したメンバーの数、メンバーとしての継続期間、inCruisesから割り当てられた報酬、払い戻し、キャンセル、その他の要因を含むがこれに限定されない、さまざまな要因によって異なります。

この情報は、inCruisesの報酬プログラムの仕組みを説明するためにのみ提供されます。inCruisesの独立パートナーとしての成功は、努力、勤勉さ、およびリーダーシップを必要とする販売とチーム作りの成功によってのみもたらされます。

「現在の所得開示はこちらからアクセスできます：<https://www.incruises.com/disclosure>

あなたの成功は、これらの資質をいかに効果的に発揮するかにかかっています。ほとんどのパートナーは、報酬の図解で説明されているような収入レベルを達成することはできません。

inCruises International LLCは、カリフォルニア州、フロリダ州、ワシントン州の各州の旅行業販売規制に基づいて登録された旅行業販売者です。カリフォルニア州登録番号：2146142-50、フロリダ州登録番号：ST-42861、ワシントン州登録番号：604762223。カリフォルニア州での旅行業登録は、同州の認可を意味するものではありません。