

보낸사람 : inCruisesTM 설립자 겸 CEO, Michael "Hutch"Hutchison

받는 사람 : incruises Partners

제목: 우리의 사업 기회에 대한 중요한 공개

inCruisesTM는 직접 판매 업계의 일부분임을 자랑스럽게 생각합니다. 직접 판매는 고객과 직접 접촉하고, 자신의 상사가 되고, 자신의 사업을 운영하는 것입니다. 독립적으로 또는 팀과 함께 작업 할 수 있습니다. 당신은 집에서 일할 수 있고 당신과 당신의 가족에게 맞는 일과 삶의 균형을 창조 할 수 있습니다.

WFDSA (World Direct Selling Association)은 직접 판매를 "소비자에게 직접 제품과 서비스를 마케팅하기위한 역동적이고 활기차고 빠르게 확산되는 유통 경로"라고 정의합니다. 기본적으로 직접 판매는 판매 프로세스에서 중개인을 차단합니다. 직접 판매는 사람들에게 다음과 같은 기회를 제공합니다:

- 언제 어디서나 일할 수 있습니다.
- 거의 또는 전혀 투자하지 않고 사업을 소유 할 수 있습니다.
- 개인적인 노력에 따라 수입을 올릴 수 있습니다.
- 다른 사람들과 사교 할 수 있습니다.
- 성취에 대해 인정 받을 수 있습니다
- 개인이나 가족의 필요에 따라 자신의 일정 관리 할 수 있습니다

WFDSA에 따르면, 9,100 만 명이 넘는 독립 판매 파트너가 전세계 직접 판매 업계의 일부로 연간 소매 판매액이 1 천 4 백 80 억 달러를 상회합니다. 직접 판매는 시간이 지남에 따라 테스트되고 입증 된 합법적 인 마케팅 방법입니다. 우리는 직접 판매 협회 (DSA)의 윤리 강령을 준수합니다.

우리는 여러 마케팅 채널의 이점, 비용, 유연성에 대한 철저한 연구를 거쳐 직접 판매 모델을 통해 서비스를 신중하게 선택했습니다. 우리는 선택한 모델을 통해 브랜드를 성장시키고 전 세계 수백만 명에 도달 할 수 있는 최고의 기회를 제공 할 수 있다고 확신합니다. 즉, 우리는 직접 판매의 이점이 논쟁의 수준뿐만 아니라 신중하게 모니터링해야하는 추가 위험 없이는 오지 않는다는 것을 알고 있습니다.

inCruisesTM는 먼저 소비자 보호에 중점을 두고 회원들에게 엄청난 가치를 제공하는 제품을 신중하게 만들었습니다. 우리에게는 필요한 모든 주마다 여행자 판매자 (SOT) 등록 및 채권이 있습니다. 우리는 업계 전문가 및 변호사와 협력하여 우리의 제안이 각 법적 표준을 충족 시키거나 초과하도록 보장합니다.

우리 여행사의 정보는 다음과 같습니다 :

Anolik Law Group

3030 Bridgeway
Suite 305. Sausalito, CA 94965
www.travellaw.com

우리가 Anolik Law Group을 선택한이유는 그들은 “좋은 사람” 이고 그리고 30 년 이상 여행 산업 관련 법에 중점을 두었으며 이 분야의 주요 전문가로 널리 인정 받고 있기 때문입니다.

훌륭한 고객 서비스를 제공 할 때 우리는 최고 수준을 충족 시키며 고객 불만을 신속하고 정책, 보장 및 절차에 따라 처리 할 것입니다.

inCruisesTM는 또한 독립적 인 비즈니스 파트너에게 투명하고 잘 관리되고 완벽하게 준수하며 합법적 인 비즈니스 기회를 제공하고 홍보하기 위해 노력합니다. 이러한 약속의 일환으로 당사는 사업 기회의 직접 판매 및 마케팅과 관련하여 미국의 모든 주 및 연방 규정과 사업 운영 국가의 법률을 준수 할 것입니다.

우리의 직접 판매 법률 사무소는 다음과 같습니다 :

Reese, Poyfair, Richards PLLC

1275 East Fort Union Boulevard

Suite 115

Cottonwood Heights, UT 84047

<http://www.mlmlaw.com/>

우리가 Reese, Poyfair, Richards PLLC을 선택한 이유는 그들은 “좋은 사람” 이고 그리고 2,000 명 이상의 직접 판매 회사를 대표하기 때문입니다.

귀하와 귀하의 가족에게 서비스 제공할 수 있어서 감사드립니다. 위의 답변을 통해 문제가 해결 될 수 있다고 생각합니다.



Michael Hutch

Michael “Hutch” Hutchison
Founder & CEO,
inCruises®

네트워크 마케팅 운영 표준

E이 가이드는 다양한 업계 전문가 및 변호사의 지식, 피드백 및 법적 의견을 사용하여 준비되었습니다. 우리의 의도는 inCruisesTM가 네트워크 마케팅 모델을 사용하여 합법적인 직접 판매 비즈니스의 모든 중요한 표준을 어떻게 준수 하는지를 명확하게 설명하는 것입니다.

불행히도 불법 비즈니스 기회 (피라미드 방식 또는 사기)가 합법적인 직접 판매 또는 네트워크 마케팅 회사와 쉽게 혼동 될 수 있는 시기가 있기 때문에 이를 수행합니다. 이 둘 사이에 명확한 구별이 있으며, 아래 차트를 사용하여 우리 회사가 모든 독립 비즈니스 파트너에게 투명하고 합법적인 비즈니스 기회를 제공 할 수 있는 방법을 보여주기를 바랍니다.

표준	우리가 준수하는 방법
판매되는 제품 또는 서비스의 고객과 제품 및 서비스의 판매를 홍보하는 대표자 간에 명확한 차이가 있어야합니다	inCruisesTM는 고객 (우리는 회원이라고 부름)과 당사 대표 (파트너라고 부름) 간의 명확한 차별화를 만듭니다. 누구나 회원이 될 수 있지만 자동으로 파트너가되지는 않습니다. 그 반대도 마찬가지입니다. 일부 회원은 파트너가되지 않기로 선택하고 일부 파트너는 회원 되지 않기로 선택합니다. 혼동이 없도록 명확히 구분되고 분리 된 비용과 프로세스가 있습니다.
대표자가 회사의 상위 직급을 입력, 승격 또는 자격을 부여하기 위해 필요한 제품 또는 서비스를 구매할 필요가 없습니다.	inCruisesTM는 파트너가 사업체에 들어가거나 커미션이나 보너스를 받기 위해 회원자격을 구매하는 것을 요구하지 않습니다. 우리는 프레젠테이션과 보상 계획 문서에서 이 사실을 분명하게 명시했습니다. 물론 우리는 파트너가 혜택을 누릴 수 있다고 생각하는 경우 멤버십을 구매하기를 원합니다.
새로운 대표자 모집 또는 후원에 대한 보상은 없어야합니다. 커미션은 소비자에게 제품과 서비스를 판매하는 경우에만 지불해야합니다.	inCruisesTM는 신규 파트너 모집에 대한 커미션이나 보너스를 지급하지 않습니다. 신규 대리인이 지불하는 수수료는 수수료가 부과되지 않습니다. 커미션과 보너스는 파트너가 회원 제품 판매를 완료한 경우에만 지급됩니다.

ESTÁNDARES	우리가 준수하는 방법
<p>자동 소비를 기반으로 하는 자격뿐만 아니라 진정한 고객 획득의 올바른 행동을 보장하기 위해 대표가 충분한 매출을 달성해야한다는 요구 사항이 있어야합니다</p>	<p>inCruisesTM는 대표가 직접 또는 간접 판매에 대한 잔여 보상을 받기 위해 최소한 5 회의 정회원 판매를 유지하고 직접 추천 한 파트너 중 적어도 1명은 5 회의 정회원 판매를 유지해야합니다. 이는 파트너가 회원 제품을 판매하는 것을 배우고 결과적으로 다른 사람들에게도 똑같이 하도록 가르칠 수 있게 위한 것입니다.</p>
<p>커미션과 보너스를 받기 위해 대표자가 필요한 개인 판매 수량 또는 볼륨을 자동 구매하지 않도록 하기위한 정책과 절차가 있어야합니다.</p>	<p>inCruisesTM는 1 ~ 2 회 이상의 판매를 요구함으로써 추가 커미션과 보너스의 자격 취득을 위해 자동 구매 행동을 단순히 낙담 시킵니다. 파트너는 자체적으로 하나의 멤버십 만 구입할 수 있으며 고객 판매를 생성 및 유지하고 팀에 잔여 보상 및 보너스 자격을 부여하기 위해 동일한 조치를 취해야합니다.</p>
<p>재고 로딩을 금지하는 엄격한 규칙이 있어야합니다.</p>	<p>inCruisesTM는 간단한 멤버십 프로그램의 특성상 인벤토리로드를 허용하지 않습니다.</p>
<p>새로운 대표자에게 도움과 멘토링을 제공하기 위해 대리인 모집 또는 후원을 위한 인센티브 및 / 또는 요구 사항이 있어야합니다.</p>	<p>inCruisesTM는 지도자들이 특정 목표를 달성하도록 돕기 위해 장려하고 보상하는 재정적 인 인센티브를 제공합니다. 또한 우리는 최신 대표자의 성공을 보장하기 위해 교육 및 멘토링의 강력한 리더십 문화를 장려합니다.</p>
<p>판매 구조에서 고객 판매의 커미션 금액이나 상여금을 높이기 위해 회사 대표가 직위 및 / 또는 레벨을 구매하지 않아야 합니다.</p>	<p>inCruisesTM는 누구도 레벨을 위해 구매하는 행동을 허용하지 않습니다. 실제로, 우리는 달성 된 직함과 유료 직함을 가지고 있습니다. 일정 수준을 달성한다고 해서 앉아서 팀원들로부터 보상을 받을 수 있다는 것을 의미하지는 않습니다. 당신은 리더로서 활동적이어야하며, 당신이 달성 한 수준의 유료 직함을 유지해야합니다</p>
<p>수익 잠재력의 기회에 대해 항상 적절한 공개가 있어야합니다.</p>	<p>inCruisesTM는 보상 프로그램을 설명 할 때마다 적절한 면책 조항을 적용합니다. 우리는 소득 잠재력을 예측할 때 제로 관용 정책을 고수합니다</p>

ESTÁNDARES	우리가 준수하는 방법
<p>가상의 소득 예측은 완전히 금지 되어야하며, 회사는 모든 대표가 동일한 규정을 준수하도록 해야합니다.</p>	<p>inCruisesTM는 어떤 파트너도 소득 주장을 할 수 없도록 엄격히 금지합니다 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 비즈니스 기회를 홍보하기 위해 실제 수입을 공개합니다. - inCruises참여하면 잠재적으로 얻을 수 있는 돈을 계획하거나 설명합니다. - 우리의 비즈니스 기회와 수익 잠재력을 어느 정도 보여주기 위해 우리가 승인하지 않은 비즈니스 프레젠테이션을 조작 또는 제작합니다.
<p>잠재 고객이 귀하의 돈을 돌려 받거나 다른 사람을 추천하여 제품을 지불하지 않을 가능성에 근거하여 회사의 제품이나 서비스를 구매하게 만들려는 의도는 없어야합니다.</p>	<p>파트너가 5 명의 직접 회원을 추천하여 가입하는 경우 월별 수수료를 면제하는 훌륭한 프로그램을 제공합니다. 파트너가 되려면 가입비를 지불해야하므로 회원 제품 홍보를 위해 이 프로그램을 사용하지 않는 것이 좋습니다. 대부분의 회원은 다른 5 명의 회원을 추천하지 않습니다.</p>
<p>직접 판매 사업 기회에 참가할 권리와 관련하여 부당하게 높은 입장료, 훈련비, 프랜차이즈 수수료, 판촉물 비용 또는 기타 수수료가 부과되지 않아야 합니다.</p>	<p>inCruisesTM는 시장에 없는 독립적인 파트너 프로그램을 제공합니다. 우리는 훌륭한 도구와 교육을 제공합니다. 우리는 1 년 후에 파트너로 계속되기 위해 초기 비용과 연회비를 부과합니다. 이 수수료는 합리적으로 책정됩니다. 사실 우리는 그것이 우리 파트너에게 큰 가치를 제공한다고 믿습니다. 하나의 기능 만 (우리의 무제한 이메일 마케팅 시스템) 다른 곳에서 구입할 경우 월 \$30-\$50 의 비용이 쉽게 듭니다.</p>
<p>독립적인 비즈니스 파트너가 제품 또는 서비스를 진실하게 대표하고 모든 기능, 보증, 환불 정책 및 조건이 최종 소비자에게 적절하게 설명되도록하는 정책 및 절차가 있어야합니다.</p>	<p>inCruisesTM는 멤버십 및 기회를 판매하기위한 적절하고 부적절한 방법을 설명하는 정책 및 절차 설명서를 만들었습니다. 우리는 또한 사이트에 환불 정책을 눈에 띄게 표시하고 구매를 위해 약관에 수락할 것을 요구합니다. 또한 우리는 위반자를 모니터링하고 적절하게 대처할 수 있는 시스템을 구축했습니다.</p>
<p>모든 불만 사항을 신속하게 해결할 수 있도록 불만 사항 처리 절차가 있어야합니다.</p>	<p>inCruisesTM는 최고 수준의 기업 시민 정신 및 책임감으로 탁월한 고객 서비스를 제공합니다. 우리는 모든 불평이나 분쟁을 신속하고 공정하게 처리합니다. 우리는 고객의 요청, 질문 및 불만 사항에 정규 영업 시간 24 시간 이내에 100% 답변해드리고 공휴일과 주말에는 48 시간 이내에 답변합니다. 90 % 이상의 사례에서 6 시간 이내에 문제 및 기술 지원 티켓을 해결할 것입니다.</p>