



ПРОГРАММА ПАРТНЁРСТВА Часто задаваемые вопросы (ЧАВО)

СОДЕРЖАНИЕ

1. [Вопросы относительно платежей за возобновление Партнёрства](#)
2. [Вопросы относительно статуса Активного Партнёра](#)
3. [Вопросы относительно бонусов за Активации \(Ежедневные и Ежемесячные\)](#)
4. [Вопросы относительно Командного Лидерского Бонуса](#)
5. [Вопросы относительно бонуса “Фундамент Бизнеса”](#)
6. [Вопросы относительно Бесплатного Членства в Клубе](#)
7. [Вопросы относительно бонуса “Быстрый Старт”](#)
8. [Вопросы относительно Элитных Туристических Преимуществ](#)
9. [Прочие вопросы](#)
10. [Вопросы о нормативно-правовом соответствии](#)

* Дата последнего обновления документа - 21 июля 2023 года.



В: Кто такие inCruises?

О: Мы - крупнейший в мире Клуб путешественников, работающий по подписке, насчитывающий более 1,4 млн зарегистрированных членов в более 202 странах. Мы начали принимать Членов Клуба в январе 2016 года.

В: Кто является нашим целевым рынком?

О: Те, кто желает делать что-то для других. Те, кто хочет проводить отпуск с самыми близкими и любимыми. Согласно прогнозам, к 2025 году 38 миллионов пассажиров будут совершать круизы ежегодно. Отели и курорты - это отрасль, насчитывающая 950 миллиардов долларов. Прямые продажи - надёжный канал, насчитывающий 179 миллиардов долларов.

В: Есть ли ограничения применительно к тому, где я могу продвигать свой бизнес?

О: Мы поистине бизнес с минимальными ограничениями. Партнёры могут регистрировать Членов Клуба по всему миру, и только с некоторыми исключениями. В настоящий момент это Северная Корея, Иран, Куба и несколько других стран. Пожалуйста, если у вас есть вопросы, обратитесь в Отдел нормативно-правового соответствия inCruises.

A large cruise ship is docked at a pier. The ship is white with multiple decks and a prominent funnel. In the background, there is a modern building with a curved roof. The scene is set on a body of water.

Вопросы относительно платежей за возобновление Партнёрства



В: Когда слышим, что Партнёрство стоит \$95, что мы покупаем?

О: Этот платёж помогает обеспечить вам доступ к обучению, инструментам продаж и маркетинга, поддержке, технологиям и персоналу, необходимым вам для управления своим бизнесом. Будучи Партнёром, вы можете получать доход и вознаграждения, которые также требуют дополнительных ресурсов. То есть, общая ценность этих инструментов и обслуживания сильно превышает стоимость, которую вы платите.

В: Почему Партнёры должны обновляться каждые шесть месяцев, а не ежегодно?

О: Мы уверены, что это приведёт к большему числу потенциальных Активаций Партнёров и более успешной деятельности Партнёров.

Мы полагаем, что шесть месяцев - достаточное время для понимания, есть ли желание оставаться Партнёром, и если да, то можно с радостью заплатить и другие \$95 для продления на следующие шесть месяцев.

В: Получу ли я уведомление от inCruises с напоминанием о том, что мне нужно совершить платёж за возобновление?

О: Да. За 30 дней до необходимости возобновления вы получите письмо по электронной почте. Также вы получите и письмо с уведомлением о выставленном счёте.

В: Получу ли я возврат средств в пропорциональном объёме, если я аннулирую свою программу Партнёрства до окончания 6-месячного периода?

О: Нет. Возвраты средств доступны только в течение первых 14-ти дней с даты оплаты счёта. Любые запросы на возврат средств, полученные вне этого периода, удовлетворены не будут.

В: Что случится, если я не оплачу свой счёт за Возобновление вовремя?

О: Ваша программа Партнёрства получит статус "Неактивна" и вы утратите право получать компенсации и вознаграждения, включая вознаграждение "Бесплатное Членство" или Элитные Туристические Преимущества. Если срок вашей задолженности превышает 30 дней, вы теряете свою нижестоящую структуру, поскольку перестаёте быть Партнёром.

В: Можно ли платить за Активацию в рассрочку?

О: Нет



Вопросы относительно статуса Активного Партнёра

В: Кроме платежей за продление Партнёрства, какие существуют требования для квалификации на получение Партнёрской компенсации?

О: Партнёры в ранге Маркетинг-Директора и выше также должны выполнить “Требования к Минимальному Количеству Активаций”, активировав требуемое число Членов Клуба за отведённое время (см. таблицу ниже).

Прямые Активации	Временной интервал
1	Последние 30 дней
3	Последние 90 дней
6	Последние 180 дней
12	Последние 365 дней

В: Должен ли я набирать определённое для каждого временного промежутка количество Активаций, чтобы оставаться Активным Партнёром?

О: Нет, вы считаетесь квалифицированным до тех пор, пока выполняете, по крайней мере, одно требование в отношении количества Активаций в соответствующий срок.

Пример: Это образец результатов прямых Активаций Партнёра за последние 365 дней.

	365 дней назад												Сегодня	
	1 сен 2021	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	1 сен 2022	Нужно, чтобы быть "Активным"
# Прямых Активаций	3	2	2	0	2	1	2	0	1	0	1	0	0	
	всего за посл. 30 дней												0	1
	всего за посл. 90 дней												1	3
	всего за посл. 180 дней												4	6
	всего за посл. 365 дней												14	12

За последние 30 дней не было произведено ни одной Активации, 1 за последние 90 дней, 4 за последние 180 дней и 14 за последние 365. Статус "Активный" сохраняется на основе 12 или более Активаций за последние 365 дней, даже если не был удовлетворён необходимый минимум для любого из трёх оставшихся временных периодов.

Для определения вашего Активного статуса система каждый час проверяет ваши Активации за последние 30, 90, 180 и 365 дней. Чем больше у вас Активаций за последние 365 дней, тем проще сохранять Активный статус в ближайшие месяцы. Ваш Активный или Неактивный статус чётко виден на вашей странице Партнёра, а также видна дата, когда ваш Активный статус истекает.

Q: Если я не выполню Требования к минимальному количеству Активаций, я больше не смогу квалифицироваться на компенсации и вознаграждения?

A: Лидеры рангами от Маркетинг-Директора и выше, которые не выполнили Требования к минимальному количеству Активаций, не получают компенсации. Они также не квалифицируются на Элитные туристические преимущества. Однако они всё ещё могут квалифицироваться на Бесплатное Членство, так как это вознаграждение не зависит от ранга.

В: Как inCruises уведомит меня о состоянии моего Партнёрского статуса - Активный или Неактивный - в связи с Требованиями к Минимальному Количеству Активаций?

О: Вы будете получать уведомление по электронной почте о любых изменениях вашего статуса в течение часа после изменений: утратили ли вы статус Активного Партнёра, или вам удалось возобновить статус Активного Партнёра. Вы также будете видеть свой статус в реальном времени на доске на странице компенсаций. Важно оставаться в курсе своего статуса, поскольку вы не можете претендовать на компенсацию в Неактивном статусе.

Пример: Вы становитесь Неактивным в первый день месяца и не становитесь вновь Активным до 16 числа. В этом периоде вы упустите Командный Лидерский Бонус, Рекуррентный Доход и бонус “Фундамент Бизнеса”.

В: Что если я никого не активирую за последние 30 дней и Активировал одного Члена Клуба за последние 90 дней? Мне нужно будет Активировать ещё 2 Членов Клуба до того, как я снова квалифицируюсь на компенсацию?


О: Нет. Число Прямых Активаций, нужных для Активного статуса, не продолжает учитываться в месяцах, когда вы не Активны. Неважно, как долго вы были Неактивным вследствие отсутствия прямых Активаций, в момент, когда вы осуществили прямую Активацию путь даже одного Члена Клуба, вы тут же становитесь Активным и квалифицированным на компенсацию в следующие 30 дней. Активация как можно большего числа Членов Клуба сделает более вероятной вашу квалификацию в более длительных периодах.

В: Что если прямой активированный мной Член Клуба перестаёт платить на второй или третий месяц, это всё ещё считается Активацией?

О: Да. Член Клуба не обязан продолжать платить взносы за Членство в Клубе, чтобы учитываться как Активация. Более того, если он не платит ежемесячный взнос более 90 дней и утрачивает свой Активный статус, ему потребуется Реактивировать свой статус. Для целей вознаграждения или квалификации на вознаграждение Реактивации Членов Клуба учитываются так же, как и Активации.

В: Что если Активированный мной прямой Член Клуба получает возврат в течение 14 дней после регистрации? Будет ли это учитываться как Активация?

О: Нет. К сожалению, в момент, когда Активация возмещается, он перестаёт учитываться как Активация, и это будет влиять на все соответствующие компенсации, вознаграждения и права на получение компенсаций.



**Вопросы относительно бонусов за Активации
(Ежедневные и Ежемесячные)**

В: Как работают бонусы за “регистрации”?

О: Регистрации называются Активациями. Активация происходит, когда регистрируется новый Член Клуба или реактивируется бывший Член Клуба. Для квалификации на вознаграждение оба случая учитываются одинаково.

Есть два вида бонусов за личные Активации: Ежедневный и Ежемесячный.

Для целей вознаграждения Активации Членов Клуба и Членов-Партнёров считаются одинаково. Когда Члены Клуба упоминаются в материалах о Доходах и вознаграждениях, они называются Членами Клуба и Членами-Партнёрами Клуба.

В: Платят ли мне больший бонус за Активацию Членов-Партнёров?

О: Нет. Для целей компенсации Члены Клуба и Члены-Партнёры учитываются одинаково.

В: Почему Ежемесячный бонус за Активации не выплачивается, пока я не достигну 3-х Активаций за месяц?

О: 3 Активации за месяц удваивают все ваши бонусы за личные Активации; 5 Активаций увеличивают их в 2,5 раза, а 10 Активаций утраивают их. Каждый коэффициент тщательно проанализирован в финансовой модели, что гарантирует общий баланс вознаграждений и возможность щедро награждать Партнёров за Активации и удержание всё большего числа Членов Клуба, сохраняя хорошую прибыльность компании в целом. А не будучи прибыльными, мы/вы останемся без бизнеса.

В: Как Партнёры могут максимизировать бонусы за “регистрации” или подписку?

А: Бонусы за регистрации называются Бонусами за Активации, а общий потенциальный процент выплат, как за личные Активации, так и за командные, может быть очень щедрым для реферальных Партнёров.

Пожалуйста, помните о том, что \$20 за Члена/Члена-Партнёра Клуба - это только начало выплат за Активации. Как только вы достигнете Бонуса за ежемесячные Активации за 3, 5 и 10 Активаций в календарном месяце, эта сумма возрастёт в 2, 2,5 или даже в 3 раза.



Дополнительно Еженедельный матчинг-бонус предусмотрен для награждения Партнёров, которые помогают своим прямым командам активировать Членов Клуба.

Плюс, Командный Лидерский Бонус и новый бонус “Фундамент Бизнеса” связаны с командными Активациями.

Процесс активации новых Членов Клуба и Членов-Партнёров, как лично, так и в команде, наиболее важная и благодарная часть Программы Партнёрства.



Вопросы относительно Командного Лидерского Бонуса



В: Применяется ли правило “Не более 40% командного объёма, требуемого для вашего ранга, может поступить от команды одного прямого Партнёра” также и к Активационному Объёму, нужному для Командного Лидерского Бонуса?

О: Нет. Ваш Активационный Объём, необходимый для получения Командного Лидерского Бонуса, может быть сделан как за счёт ваших прямых Активаций, так и за счёт любой части вашей организации. Лимитов или ограничений на Партнёрские команды нет. Активационный Объём может полностью прийти как от ваших прямых Активаций, так и от одной команды Партнёра, если это необходимо.



Вопросы относительно бонуса “Фундамент Бизнеса”

В: Каковы минимальные требования, для того чтобы заработать бонус "Фундамент Бизнеса"?

- О:**
- 1.** Быть активным Партнёром, своевременно оплачивающим взносы за продление программы Партнёрства и соответствующим Требованиям к Минимальному количеству Активаций.
 - 2.** Быть как минимум Маркетинг-Директором или выше.
 - 3.** Ваш "Фундамент Бизнеса" генерирует как минимум \$5000 Активационного объёма за календарный месяц.

В: Что произойдёт, если Партнёр с более низким рангом сравняется в ранге со мной, будет ли он по-прежнему находиться в составе моего Фундамента Бизнеса?

О: Нет, не будет. Ваш Фундамент Бизнеса состоит из Активаций, произведённых только командами Партнёров с более низким рангом, чем ваш, и не выше Национального Директора. В тот момент, когда кто-то достигает того же ранга, что и у вас, или становится Интернациональным Директором или выше, он перестаёт считаться вашим Фундаментом Бизнеса. Основной целью Фундамента Бизнеса является мотивация лидеров оставаться на ранг или несколько рангов выше, по сравнению с командами их прямых Партнёров.

В: Почему в своём Фундаменте Бизнеса я могу учитывать Партнёров только с более низким рангом?

О: Бонус "Фундамент Бизнеса" был создан, чтобы мотивировать вас фокусироваться на той части своей команды, которая будет помогать продвигаться в ранге как вам, так и себе. За счёт того, что мы будем вознаграждать вас за более внимательную поддержку и обучение ваших перспективных Партнёрских команд, вы будете помогать им развиваться и продвигаться в ранге, что, в конечном итоге, произойдёт и с вами!

В: Как я могу отслеживать свой прогресс в отношении Фундамента Бизнеса?

О: В вашем личном кабинете есть специальный показатель, отслеживающий объём вашего Фундамента Бизнеса.

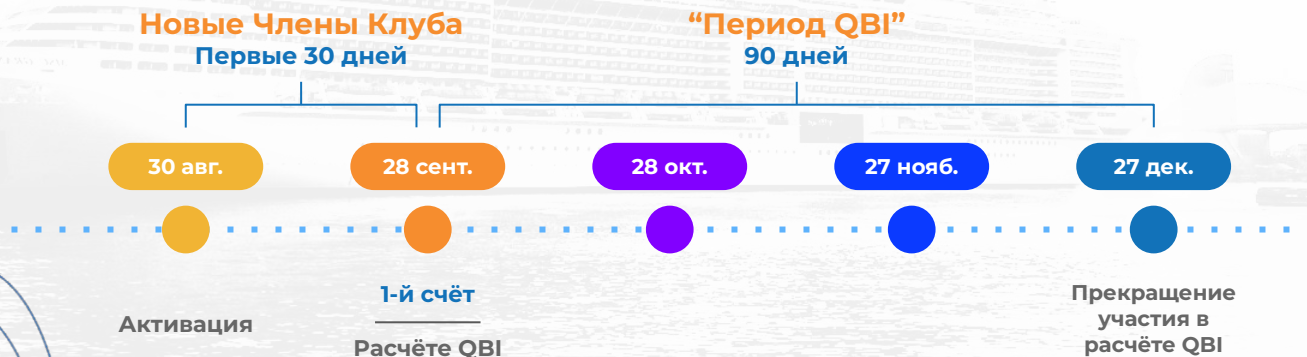
В: Почему окончательный процент бонуса "Фундамент Бизнеса", который я получаю, зависит от Индекса Качества Бизнеса (QBI)?

О: QBI измеряет, как много новых Членов Клуба, Активированных вашим Фундаментом Бизнеса, становятся Активными за счёт оплаты счёта в течение своих первых 90 дней. Когда Член Клуба становится Активным в течение первых нескольких месяцев участия в программе Членства, это в значительной степени улучшает благосостояние нашего бизнеса. Так, выплачивая Партнёрам 100% от их бонуса "Фундамент Бизнеса" за достижение или превышение QBI в 65% или уменьшая размер бонуса "Фундамент Бизнеса", когда у них этот показатель падает, мы напрямую связываем ваш доход с этим важным показателем. Члены Клуба, продолжая совершать платежи, получают ценность, это создаёт ценность и для Партнёров, их зарегистрировавших, а предоставление ценности - миссия inGroup.

В: Когда новый Член Клуба начинает и прекращает участвовать в расчёте моего QBI?

О: Через 30 дней после Активации новые Члены Клуба получают свой первый счёт и начинают участвовать в расчёте вашего QBI. Они продолжают участвовать в расчёте, пока не пройдёт 90 дней с момента получения своего первого счёта.

Пример:





Вопросы относительно Бесплатного Членства в Клубе

В: Чтобы заработать Бесплатное Членство, всё ещё нужно 5 прямых Активных Членов Клуба?

О: Да. Как и раньше, для того, чтобы ваш счёт был отмечен как БЕСПЛАТНЫЙ, вам нужно иметь 5 оплачивающих Членство активных Членов Клуба и/или Членов-Партнёров к моменту создания вашего ежемесячного счёта.

В: Учитываются ли прямые Члены-Партнёры, которые имеют Бесплатное Членство, в моей квалификации на Бесплатное Членство?

О: Нет. Ваши прямые Члены-Партнёры, которые имеют Бесплатное Членство, не учитываются в числе пяти прямых активных Членов Клуба, необходимых для квалификации на Бесплатное Членство.

Это изменение было внедрено в соответствии с юридическими аспектами пирамидальных схем.

В: Что произойдёт с моим Бесплатным Членством в Клубе, если один из моих Членов Клуба отменит своё Членство?

О: Если по какой-либо причине один из ваших 5 прямых Активных Членов Клуба запросит отмену, либо с его счёта будет отозвана сумма, счёт будет аннулирован или прекратит действие любым другим способом, ваш счёт не будет БЕСПЛАТНЫМ. 200 Бонусных Баллов (2 к 1) будут удалены, и вы получите счёт в размере \$100, который нужно будет оплатить, чтобы снова стать Активным Членом Клуба.



-
-
-
-

В: Могу ли я получить пользу от Бесплатного Членства, если являюсь только Партнёром?

О: Да. Если вы - только Партнёр и квалифицируетесь на Бесплатное Членство, вы получите 200 Бонусных Баллов (1 к 1). Являясь только Партнёром, вы не получаете ежемесячных счетов на оплату Членства, поэтому 15-го числа месяца вы должны отвечать соответствующим требованиям, чтобы квалифицироваться на получение своего вознаграждения “Бесплатное Членство”.

В: Что случится с моим Бесплатным Членством, если я больше не буду Партнёром?

О: Если вы больше не будете являться Партнёром, вы потеряете привилегию Бесплатного Членства. Любые не востребованные накопленные баллы за Бесплатное Членство будут вычтены из ваших Бонусных Баллов.

Q: Что произойдёт с моим Бесплатным Членством, если я, будучи Маркетинг-Директором, не выполню Требования к минимальному количеству Активаций?

О: Невыполнение Требования к минимальному количеству Активаций приведёт к потере вами ранга Маркетинг-Директора, но преимущество Бесплатного Членства останется за вами при условии, что вы сохраняете необходимые 5 прямых Членов Клуба, которые ежемесячно оплачивают Членство.

A large cruise ship is docked at a pier. The ship is white with multiple decks and a prominent funnel. In the background, there is a modern building with a curved roof. The water is calm, and the sky is clear. The text "Вопросы относительно бонуса 'Быстрый Старт'" is overlaid in the center of the image.

Вопросы относительно бонуса "Быстрый Старт"



В: Как новый Партнёр может квалифицироваться на бонус “Быстрый Старт”?

О: Достичь Маркетинг-Директора к концу своего первого полного календарного месяца. Имеется в виду месяц, следующий за месяцем, в котором произошла ваша активация в качестве Партнёра.

В: Так, если я активирован в качестве Партнёра 1 сентября, то до 31 октября я могу квалифицироваться на бонус “Быстрый Старт”, верно?

О: Правильно. Требование достичь Маркетинг-Директора всё ещё может быть выполнено в один календарный месяц. Пользуясь этим примером, вам нужно будет достичь Маркетинг-Директора в сентябре или октябре. Чем ближе к началу календарного месяца вы активированы, тем лучше, так как у вас будет больше времени на создание объёма, нужного для достижения ранга Маркетинг-Директора в течение вашего первого календарного месяца.

В: В каком размере выплачивается бонус “Быстрый Старт”?

О: Есть две части выплаты бонуса “Быстрый Старт”.

- 1.** Единовременный бонус \$500 выплачивается тому, кто его заработал. Этот бонус \$500 выплачивается вместо регулярного Командного Лидерского Бонуса для МД \$300.
- 2.** Единовременный Матчинг-бонус \$500 выплачивается вышестоящему спонсору того, кто заработал этот бонус, когда Партнёр сохраняет ранг МД в течение последующего месяца.

Пример: Вы Активировали своё Партнёрство в сентябре и достигли Маркетинг-Директора в следующем месяце - октябре (следующий полный календарный месяц). Затем вы сохранили свой ранг МД в следующем месяце - в ноябре. Вы заработали единовременный бонус для МД \$500 за октябрь. Ваш спонсор зарабатывает Матчинг-бонус, так как вы сохранили свой ранг в ноябре. Ваш спонсор получает выплату этого бонуса 10 числа следующего месяца.

В: Есть ли ограничение количества Матчинг-бонусов “Быстрый старт”, которые я могу заработать, будучи Партнёром?

О: Нет. Вы получите столько бонусов, сколько заработаете.



Вопросы относительно Элитных Туристических Преимуществ

В: В какой момент лидер с рангом получает квалификацию на Элитные Туристические Преимущества, которые дают право оплачивать стоимость бронируемого круиза полностью Бонусными Баллами?

О: Когда вы достигаете ранга Маркетинг-Директора или выше и зарабатываете как минимум три Командных Лидерских Бонуса, вы становитесь квалифицированным на **“Элитные Туристические Преимущества”** оплаты круизов полностью Бонусными Баллами.

В: Если я становлюсь “Неактивным” в результате неоплаты \$95 за обновление Партнёрства, потеряю ли я свои Элитные Туристические Преимущества и больше не буду иметь возможности оплачивать всю стоимость бронируемого круиза Бонусными Баллами?

О: Да. Возобновление вашего Партнёрства должно быть оплачено, чтобы вы могли пользоваться какими-либо Партнёрскими вознаграждениями, включая Элитные Туристические Преимущества.

В: Если я становлюсь “Неактивным” в результате несоответствия Требованиям к Минимальному количеству прямых Активаций, потеряю ли я свои Элитные Туристические Преимущества и больше не буду иметь возможности оплачивать стоимость бронируемого круиза полностью Бонусными Баллами?

О: Да. Статус “Неактивен” в результате невыполнения Требования к Минимальному количеству Активаций лишает вас лидерского ранга. До тех пор пока ваш Активный статус и ранг не будут восстановлены, вы можете покрыть Бонусными Баллами только до 50% стоимости круиза.



Прочие вопросы



В: Что мне отвечать Членам Клуба, которые спрашивают, требуется ли им виза для какого-либо круиза?

О: Вы должны объяснять им, что перед тем, как бронировать круиз или отель, пассажирам нужно вначале получить все необходимые туристические документы - например, визу(-ы).

inCruises не несёт ответственности за помощь Членам Клуба в получении туристических разрешений. Мы не имеем никакого влияния в вопросах выдачи миграционных и туристических документов.

Ответственность за получение необходимых документов для выезда или въезда в любую страну полностью лежит на Членах Клуба.

Если они опасаются, что с получением этих документов могут возникнуть трудности, вы должны предложить им бронировать круизы и отели только в тех направлениях и странах, вопрос получения виз которых не вызывает опасений.



-
-
-
-

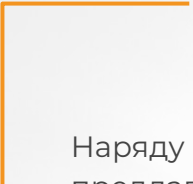
В: Как можно преподнести преимущества Членства в Клубе при бронировании без приравнения 1 Бонусного Балла к 1 доллару США? Это есть в официальном корпоративном видео о реферальной ссылке. Как лучше всего это использовать?

О: Опишите так, как это описано в видео, и вы точно сделаете всё правильно. Несмотря на то, что Бонусные Баллы не имеют денежного выражения за пределами системы inCruises, внутри системы inCruises, 1 Бонусный Балл равен 1 доллару США - для целей бронирования круизов и отелей.

В: Как рассказывать об экономии и большей ценности бронирования через inCruises, по сравнению с другими способами бронирования, без использования сравнения с долларами США или другой валютой?

О: Частью непревзойдённой ценности, предоставляемой всем Членам Клуба, является предложение Бонусных Баллов (2 к 1). С каждым платежом \$100 за Членство Члены Клуба получают 200 Бонусных Баллов (2 к 1). В системе inCruises эти Бонусные Баллы равны \$200 и могут применяться для различной частичной оплаты бронируемых круизов и отелей.

Круизные компании, отели и туристические агенты не предлагают Бонусных Баллов (2 к 1).



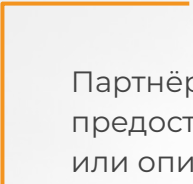
-
-
-
-

Наряду с Бонусными Баллами (2 к 1) и непревзойдённым доступом к Бонусным Баллам, который мы предлагаем, есть и другие эксклюзивные способы получения ценности Бонусных Баллов Членами Клуба. Когда Члены Клуба платят \$100 за первичную Активацию Членства, мы награждаем их 100 Бонусными Баллами (1 к 1). Когда Члены Клуба бронируют круизы с помощью Бонусных Баллов (2 к 1) и денежных средств, мы награждаем их Бонусными Баллами (1 к 1) в количестве, равном сумме потраченных ими денежных средств. (Пример: если вы заплатили \$800 денежными средствами, мы добавляем 800 Бонусных Баллов (1 к 1) к вашему счёту после того, как ваше бронирование было подтверждено).

Бонусные Баллы (1 к 1) могут использоваться для последующего бронирования круизов и отелей в пределах суммы, определённой для каждого конкретного бронирования и отображаемой в реальном времени на вашем сайте. Обратите внимание, что мы добавили двух провайдеров отелей и дополнительные круизные компании. Мы ожидаем, что появятся новые предпочтительные тарифы.

В: Что можно говорить в процессе обсуждения Бонусных Баллов (2 к 1), чтобы люди понимали, что у них нет “денежного выражения” и не считали, что возможен “кэш-бэк”?

О: inCruises это Клуб с Членством по подписке. Партнёры не должны использовать термин “кэш-бэк” в описании преимуществ Членства.



-
-
-
-

Партнёры не должны называть или описывать inCruises как финансовую организацию. inCruises не предоставляет никаких финансовых услуг. Платежи за Членство в адрес inCruises не должны называться или описываться как инвестиции или вложения. Они не предлагают возврата (кэш-бэка), не могут увеличивать или уменьшать денежного выражения. Бонусные Баллы не могут называться “кэш-бэком”, так как не имеют денежного выражения и не могут выплачиваться денежными средствами.

Например, вы никогда не должны говорить так или похожим образом: "Я заплатил компании \$4500, и они удвоили мой вклад до \$9000 в денежном выражении" или "Я заплатил \$4500, и они предоставили мне дополнительно \$4500 в виде “кэш-бэка”.

Можно объяснять так:

“inCruises - это Клуб с Членством по подписке, который награждает Членов Клуба 200 Бонусными Баллами (2 к 1) за каждые \$100, ежемесячно оплачиваемых за Членство”.

“Бонусные Баллы - это эквивалент долларов США в системе inCruises для использования только в разрешённых целях”.

И снова, очень важно быть точным в отношении того, что Бонусные Баллы обладают ценностью только в системе бронирований inCruises и только при бронировании круизов или отелей. Бонусные Баллы не имеют денежного выражения и не могут быть востребованы или выплачены денежными средствами. inCruises **НЕ** является ни банком, ни инвестиционным инструментом.



Вопросы о нормативно-правовом соответствии

В: Какие документы входят в контракт, который заключают Партнёры?

О: [Соглашение Независимого Партнёра](#) inCruises, [Руководство по политике и процедурам](#), [Маркетинговые материалы и брендинг](#) inCruises, [Руководство по доходу и вознаграждениям](#) inCruises, а также [Правила поведения Партнёра](#) inCruises.

В: Могу ли я получить распечатанный и подписанный экземпляр моего контракта?

О: Нет, обязательства создаёт **электронная подпись**, предоставленная вами при регистрации. Доступ к документам, формирующим заключённый вами контракт, вы можете получить в своём личном кабинете.

В: Считаются ли Партнёры inCruises туристическими агентами?

О: Нет, наши Партнёры не могут вести свой бизнес в манере, схожей с поведением туристического агента или консультанта. Они не могут давать рекомендаций относительно политики круизных линий или будущих круизных маршрутов, пытаться организовывать групповые круизы или вести деятельность, похожую на работу туристического агента. Они также не могут рекламировать конкретный круиз или круизную линию и даже цены на круизы. Любое такое действие строго запрещено. Обратитесь, пожалуйста, к Пункту 4.2.1 [Руководство по политике и процедурам](#) inCruises.



-
-
-
-

В: Почему мы запрещаем Партнёрам inCruises вести себя, как туристические агенты?

О: Причины две. Во-первых, вы не являетесь туристическим агентом, продающим индивидуальные круизы. Вы продвигаете клуб, основанный на членстве и являющийся образом жизни.

Во-вторых, у inCruises есть деловые отношения со множеством различных круизных линий. Эти круизные линии также связаны деловыми отношениями с разнообразными туристическими агентами и агентствами по всему миру. Всё это - значимые взаимоотношения для бизнеса круизных линий и связей между inCruises и круизными линиями. Очень важно, чтобы inCruises поддерживал здоровые взаимоотношения с круизными линиями и не вмешивался в их важные деловые связи.

В: Можно ли создать учётную запись Члена Клуба в подарок другому человеку?

О: Нет, Членство в клубе inCruises является персональным и индивидуальным преимуществом, решение об участии в котором каждое конкретное лицо должно принимать **ТОЛЬКО** если оно может позволить себе справиться с экономической нагрузкой на долгосрочную перспективу.

В: Каковы обязанности Партнёра-Спонсора?

О:

- Оказывать добросовестную помощь в обучении своих нижестоящих участников и следить за тем, чтобы нижестоящие участники должным образом вели свой бизнес inCruises.
- Спонсоры также должны предотвращать конфликты в своей структуре и взаимодействовать с Юридическим отделом, оказывая помощь в расследовании подобных ситуаций.
- Партнёры должны находиться в постоянном контакте и поддерживать постоянное общение с Партнёрами в своих нижестоящих организациях.
- Вышестоящие Партнёры также несут ответственность за мотивацию и обучение новых Партнёров продукту inCruises, техникам эффективных продаж, [Руководству по Доходам и Вознаграждениям](#) inCruises, а также [Политике и Процедурам](#) Компании и применяемым правовым нормам.
- Партнёры должны контролировать Партнёров в своих нижестоящих организациях с целью предотвращения ненадлежащих заявлений о продукте или бизнесе, нарушений [Политики и Процедур](#) или занятий незаконной или ненадлежащей деятельностью.



-
-
-
-

В: Что мне нужно сделать, чтобы открыть Локальный Офис?

О: Вам потребуется быть в ранге Национального Директора или выше. Вы должны соблюдать [Правила Открытия Независимого Локального Офиса](#) и заполнить [Форма-Заявление Локального Офиса](#) на открытие Локального Офиса из раздела "Ресурсы" в вашем личном кабинете, и отправить её через тикет Службы Поддержки в Юридический отдел для ознакомления.

В: Что я должен делать, если хочу принять участие в мероприятии по продвижению inCruises?

О: Вы должны заполнить [Заявка На Участие В Мероприятии](#) на участие в мероприятии из раздела "Ресурсы" в вашем личном кабинете, и отправить её через тикет Службы Поддержки в Юридический отдел для ознакомления. Пожалуйста, обоснуйте свою заинтересованность в участии на мероприятии и предоставьте как можно больше информации о самом мероприятии и количестве участников. Кроме того, чтобы получить подтверждение, дайте нам на ознакомление достаточное количество времени (желательно 10 дней до даты мероприятия).

В: Нужно ли мне получать разрешение, чтобы создавать маркетинговые материалы, такие как видео, плакаты, листовки, сторонние веб-сайты, материалы для социальных сетей и презентации?

О: Да. Общий руководящий принцип для **ВСЕХ** маркетинговых материалов таков, что **ВЫ НЕ МОЖЕТЕ СОЗДАВАТЬ** маркетинговые материалы для использования в своём бизнесе inCruises **ПОКА НЕ ПОЛУЧИЛИ РАЗРЕШЕНИЕ** от Юридического отдела. Вы также **НЕ МОЖЕТЕ ИЗМЕНЯТЬ** какие бы то ни было одобренные маркетинговые материалы никаким образом.

В: Может ли inCruises вести наблюдение за страницами в моих социальных сетях?

О: Да; в соответствии с Пунктом 4.3.19 “Социальные Сети” нашего [Руководства по Политике и Процедурам](#), "Все независимые партнёры бренда соглашаются, понимают и безоговорочно принимают тот факт, что любые материалы (фото, отзывы, заявления, маркетинговые материалы и проч.) на веб-сайте социальной сети, включая, но не ограничиваясь только ими, Facebook, Twitter, MySpace, LinkedIn, Flickr и т.д., должны публиковаться в интересах продвижения вашего бизнеса inCruises, не должны быть оскорбительными для других и должны соответствовать всем остальным аспектам данной политики и Соглашения Независимого Партнёра. Заявления о прибыли, унижительные комментарии или высказывания в отношении любого лица, компании или конкурента запрещены и не будут одобрены или разрешены."

В: Почему я не могу публиковать что-либо из моего личного кабинета?

О: inCruises предоставляет доступ к личному кабинету в сети для своих Партнёров. Личные кабинеты предоставляют Партнёрам доступ к конфиденциальной и являющейся собственностью компании информации, которая может быть использована исключительно для продвижения и развития Партнёрского бизнеса inCruises, а также для увеличения продаж продуктов inCruises. Но несмотря на это, доступ в личный кабинет является не правом, а привилегией. Обратитесь, пожалуйста, к Пункту 4.29 нашего [Руководства по Политике и Процедурам](#).

В: Почему мы не можем говорить о финансовой свободе?

О: Потому что это расценивается как заявление о доходах и является, таким образом, запрещённым понятием. Федеральная торговая комиссия США (FTC) вместе с любыми другими государственными агентствами, регулирующими бизнес, который использует сетевой маркетинг в качестве канала продаж, имеют определённые правила в отношении заявлений о доходах и образе жизни, которые могут быть интерпретированы как вводящие в заблуждение.



-
-
-
-

В: Почему мы не можем оплачивать счета Членов Клуба или других Партнёров?

О: Мы не позволяем это, поскольку такие действия могут повлечь за собой нарушение нашей политики в отношении покупки бонусов. Мы ожидаем, что каждый человек, регистрирующийся в inCruises, является совершеннолетним лицом, способным понять условия наших контрактов и взаимных соглашений, которые заключаются с inCruises. Мы ожидаем, что, прежде чем оплачивать чью-либо учётную запись, Партнёры будут консультироваться со Службой Поддержки, поскольку для подтверждения учётной(-ых) записи(-ей) могут быть запрошены некоторые другие требования или проверки.

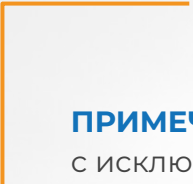
В: Каковы последствия покупки бонусов?

О: Покупка бонусов расценивается как неэтичная деловая практика, которая может стать причиной проблем для inCruises. Обратитесь, пожалуйста, к Пункту 10.1 нашего [Руководства по Политике и Процедурам](#) (о платежах), а также к Пункту 9.1, где описываются дисциплинарные меры, которые вследствие нарушения данной политики могут налагаться в произвольном порядке.

В: Могу ли я работать с другими бизнесами, использующими сетевой маркетинг в качестве канала продаж?

О: Да, вы можете работать в другой компании, которая использует сетевой маркетинг как канал продаж; однако вы **НЕ МОЖЕТЕ** заниматься рекрутингом партнёров inCruises в другую компанию как напрямую, так и не напрямую. В соответствии с **Пунктом 4.9 “Конфликт интересов”** нашего [Руководства по Политике и Процедурам](#), это расценивается как переманивание. Предположим, вы вовлечены в деятельность нескольких компаний, занимающихся прямыми продажами. В таком случае, вы не можете публично продвигать разные компании, занимающиеся прямыми продажами, так как **ВСЕ** компании из области сетевого маркетинга имеют правила, запрещающие переманивание. Отсюда следует, что лучшая защита от всего этого - избегать совместной рекламы компаний, занимающихся прямыми продажами, в социальных сетях.

- a)** Что такое прямое переманивание? Прямой контакт - это когда вы отправляете электронные письма, совершаете звонки, пишете текстовые сообщения, в том числе и в групповые чаты, и т.д. другому Партнёру inCruises с целью приглашения его к просмотру вступительного видео другой компании, или же когда вы отправляете реферальную ссылку для регистрации в другой компании.
- b)** Что такое не прямое переманивание? Непрямой контакт - это публикация видео, рекламы, приглашения, реферальных ссылок или информации о другой компании в социальных сетях, где другой Партнёр inCruises находится с вами в контакте или подписан на вас.



-
-
-
-

ПРИМЕЧАНИЕ: Достигнув ранга Национального Директора, у вас возникают обязательства в соответствии с исключительными условиями [Дополнение Для Национального Директора](#), которое, помимо прочего, устанавливает следующее:

“а. Исключительный характер отношений. В течение срока действия настоящего Дополнения ПАРТНЁР соглашается с тем, что inCruises будет являться основным(-ой) применяемым(-ой) и используемым(-ой) им инструментом/программой прямых продаж или социальных продаж (включая демонстрацию товаров на дому у потенциальных покупателей, многоуровневую структуру продаж с привлечением независимых распространителей, сетевой маркетинг и схему многоуровневых аффилированных продавцов). Если ПАРТНЁР применяет или использует другую программу прямых продаж или социальных продаж на момент заключения настоящего Дополнения, ПАРТНЁР может продолжить применять или использовать такую программу при условии, что такое применение или использование не нарушает положений Статьи 4.d ниже. Тем не менее, в течение срока действия настоящего Дополнения ПАРТНЁР обязуется не совершать активных действий по рекрутингу или продаже для такой программы в объёме свыше того, который минимально необходим для того, чтобы поддерживать активный статус в такой компании, а также обязуется не присоединяться прямо или косвенно к применению или использованию любых других программ прямых продаж или социальных продаж.”

В: Что случится, если я не буду соблюдать внутренние правила inCruises?

О: На вас могут распространяться любые или все корректирующие меры, описанные в Пункте 9.1 “Дисциплинарные санкции” нашего [Руководства по Политике и Процедурам](#), среди которых - расторжение вашего Партнёрского или Членского Соглашения.

В: Может ли моё Членское Соглашение тоже быть отменено, если действие моей Партнёрской учётной записи прекращено вследствие несоблюдения внутренних правил или вследствие каких-либо моих действий, повлекших за собой ущерб для inCruises?

О: Да, если вы делаете что-то, что является нарушением вашего контракта с inCruises и наносит вред бизнесу inCruises, то мы не можем позволить вам оставаться Членом Клуба и наслаждаться преимуществами (Бонусными Баллами) нашего Клуба. Обратитесь, пожалуйста, к Пункту 3 Членского Соглашения.

В: Может ли Партнёр вернуться в inCruises, после расторжения контракта с ним?

О: Возможно. Это зависит от причин расторжения и возможности совершить процесс восстановления.



В: Как я могу подать жалобу с сообщением о нарушении внутренних правил?

О: Жалобы следует направлять в Юридический отдел со страницы <https://incruises.com/support> (Юридические вопросы в выпадающем меню) с подробной информацией и доказательствами, например: имя Партнёра-нарушителя, ссылки на нарушение, какое правило нарушается.