

01. Abre tu propio BCN-Port

Los operadores de los BCN-Ports se benefician de una red global de especialistas autónomos y sus clientes.

Los BCN-Ports ofrecen la infraestructura internacional necesaria para la organización de contratos o el trabajo de equipos con proyectos comunes.

Cada BCN-Port será en su ciudad como una puerta hacia el mundo: trabajar aquí de forma creativa e internacional, ampliar la red, conseguir nuevos contactos y llevar a cabo nuevas ideas.

Un BCN-Port es un puerto de información real y ofrece lugares de trabajo dotados de la infraestructura necesaria.

Con la apertura de un nuevo BCN-Port, los operadores pueden equipar su oficina con las más modernas tecnologías estándar y además contar con unos ingresos fijos mensuales.

02. Nuestros miembros – tus clientes

¡Nosotros somos nuestros propios clientes! BCN está en contacto continuo con sus socios. Por eso todas nuestras acciones y ofertas llegan a cada uno de ellos – **¡tus clientes en un 100%!**

Los socios entre ellos intercambian permanentemente ofertas y demandas, Know-how e ideas.

Simultáneamente surgen nuevos grupos de trabajo. Para proyectos novedosos se forman equipos y se materializan nuevos contactos para futuros negocios.

A través de la afiliación a BCN cada socio puede beneficiarse de las ventajas de la globalización, trabajar libre y flexible por todo el mundo- en un BCN-Port.

03. La situación global

La meta de THE BUSINESS CLASS. NET es formar una red mundial activa. No sólo en las grandes ciudades del mundo occidental- dónde hasta el momento, de todas formas, ocurre todo- sino real y global, en los mercados del mañana.

No consideramos que sea correcto excluir de BCN a una persona que viva por ejemplo en Nepal o Egipto, por causa de la economía nacional o el tipo de cambio de la moneda del lugar. Nadie debería tener que pedir un crédito a un banco internacional. Al contrario, todo el que quiera abrir un BCN-Port debería poder hacerlo.

Por esta razón, hemos concebido las instalaciones de forma que sea posible llevarlo a cabo en cualquier lugar del mundo con costes mínimos.

Incluso en las “culturas occidentales” hay muy pocas personas jóvenes que puedan permitirse una oficina en el centro de la ciudad. Lo mejor es compartir con amigos los gastos de alquileres que suben por momentos. O te buscas a otra persona para contraer un “matrimonio de usos de oficina”.

Desgraciadamente, según nuestra experiencia, esto sólo funciona en casos aislados. La alternativa: THE BUSINESS CLASS. NET, la oficina propia en tu ciudad , y formar parte de la red internacional de BCN.

04. Franquicia vs. Fairness

En los sistemas de franquicias tradicionales tienes que, en primer lugar, obtener una licencia de la empresa madre o franquiciador. Normalmente los contratos tienen una duración de 5 años. ¡Una eternidad en el mundo digital actual!

¿Qué móvil o qué ordenador tenías hace 5 años?

¿Qué vas a estar haciendo en 5 años?

Además, tienes que cumplir obligatoriamente con los estándares de instalación del franquiciador, y asistir a los cursos de formación que te exigen.

A esto se unen los costes fijos a pagar por la licencia- o los gastos de Marketing, así como el porcentaje fijo de tus ganancias que tienes que abonar al franquiciador.

05. ¡Nada de franquicia!

Sólo la gente que posee un capital inicial puede montar un negocio- o sea, imposible para gente joven y personas de países donde los ingresos son muy bajos.

BCN te ofrece la posibilidad de empezar una vida autónoma e independiente y al mismo tiempo ser "libre"

La única excepción: ir a un banco y pedir un crédito. ¿Pero quién puede sentirse libre con deudas en el banco? ¡Bienvenido a la sociedad del criado! Rige el principio: sólo hay dinero para quién ya lo tiene.

06. Nuestro concepto BCN: Fairchise!

BCN es una red internacional de gente que trabaja individualmente. Cuanto más grande sea la red, más se podrán beneficiar cada uno de los usuarios de un Port y cada uno de los socios.

Por esta razón aspiramos a conseguir una asociación justa y amistosa con todos los Ports: una Fair-chise.

Con cada nuevo Port que se abra, le abrimos a nuestros socios – que son nuestro capital - nuevos contactos y nuevas posibilidades.

07. Fairchise for Your BCN-Port

Qué entendemos nosotros por "Fairchise":

- Sin cursos obligatorios con los consiguientes gastos
- Sin instalaciones ni objetos obligatorios del franquiciador
- Sin contribuciones fijas mensuales (licencia, uso, Marketing, etc.)
- Contratos de corta duración (dos años de contrato)
- Posibilidad de llevar a cabo la instalación en un corto espacio de tiempo(en sólo 4 semanas)
- Una simple adaptación de la oficina
- Apoyo en la publicidad local
- Los datos para la lista de los BCN-links y alrededores serán inmediatamente puestos en la red después de la entrega

08. Comienza tu propio negocio

En principio, cualquiera puede dirigir un BCN-Port. Para los BCN-Ports existen unos estándares, para que nuestros clientes encuentren por todo el mundo las mismas condiciones de trabajo. Por causa de nuestra filosofía de "Fairchise" nos reservamos el derecho a elegir a quién le damos entrada en calidad de port-operador en la red. Más de un idioma y una entrevista personal forman parte de las condiciones de partida.

¡En THE BUSINESS CLASS. NET no te puedes comprar!

Sólo obtienes la licencia BCN después de que visitemos tus instalaciones.

09. El lugar – en medio de todo o en un lugar remoto

Para los socios BCN hay dos tipos de lugares que son especialmente lucrativos e interesantes:

En segundo lugar, sitios "exóticos", en los que retirarse para relajarse o para trabajar sin distracciones. Para algunos son condiciones inseparables ;-)

En primer lugar, ciudades, para trabajar directamente en el lugar con el cliente o para formar nuevos contactos para negocios.

10. Requisitos para el local

¡En BCN no hay oficinas enormes con "cubículos "de trabajo!"

El BCN-Port ideal, según nuestra experiencia ,está formado por una combinación de una decena de mesas de trabajo y un par de oficinas pequeñas. Además de una cocina dónde los socios tengan la oportunidad de prepararse algo para beber o comer (té, café, picoteo) ¡Cuándo estás en casa tampoco vas a un bar cada vez que quieres un café o un Sandwich!

Cada BCN-Port puede mostrar oficinas y distribución con estilo propio.

Pero el tamaño mínimo para un BCN-Port cuenta con alrededor diez mesas de trabajo, de lo contrario acabará siendo demasiado "acogedor"

El edificio, en el que se alojan los BCN-Ports, debe tener un carácter propio y poseer una historia. ¡Nadie quiere trabajar en un cajón sin alma!

Cada BCN-Port con sus peculiaridades será un reflejo del ambiente de la ciudad dónde se encuentra (Barcelona, Berlin, Cape Town, Cairo o Kathmandú...) Adicionalmente, el ambiente, la gente y la red local marcará la particularidad de cada uno de ellos.

11. Equipamiento- oficinas

Las mesas y las lámparas- para facilitar el trabajo- siguen un concepto ergonómico. El diseño fue desarrollado por NeubauBerlin de manera que se pueda copiar con facilidad y a bajos costes en cualquier lugar del mundo.

¡El uso del diseño es gratis para todos los operadores de los BCN-Ports!

12. Equipamiento- Técnica

Cada socio BCN espera un "plug and play" en cualquier lugar del mundo. El equipo técnico es el cordón umbilical con todos los contactos, tanto de negocios como privados. Para garantizar en todo momento este servicio hemos creado estándares BCN.

Los estándares técnicos (LAN, WLAN, teléfono, fax, scanner, impresora, red, electricidad etc.) son totalmente imprescindibles, deben revisarse en **intervalos de tiempo regulares**, y adaptarse a los **mejores estándares locales posibles**.

Los estándares e intervalos de revisión los decide THE BUSINESS CLASS. NET y deben de ser cumplidos.

La mesa de trabajo BCN está estandarizada para un manejo rápido, así como para una mayor eficacia en el trabajo, y en todos los BCN-Ports es igual. Cada lugar cuenta con los mismos estándares técnicos. Sólo así le podemos ofrecer a nuestros clientes la profesionalidad esperada.

13. Equipamiento- Inversiones

Los nuevos operadores BCN invierten en equipamiento, así como en técnica , y puede que en la reforma del espacio ¡Para hacer estos cambios no tienes que pagar costes de licencia! Estas adquisiciones pasan a ser propiedad del operador BCN. Todas las instalaciones pueden ser vendidas una vez finalizado el contrato.

¡Lo que significa, riesgo mínimo para el nuevo operador BCN!

THE BUSINESS CLASS. NET no gana dinero por la instalación del BCN-Port. No obtenemos ningún porcentaje de ningún fabricante, ni nada por el estilo. No tenemos ningún interés en ocasionarle gastos innecesarios a los nuevos operadores.

14. Catalogue of International Performance

THE BUSINESS CLASS. NET es una marca registrada y protegida.
Sólo puede ser utilizada internacionalmente por nosotros y nuestros socios "Fairchise"

Cómo apoya BCN a sus socios en la instalación y funcionamiento del BCN-Port:

- Orientación al planearlo, con las instalaciones y financiación, etc.
- Asesoramiento de Marketing: organización, toma de contacto, etc. en las rutinas cotidianas del negocio
- Orientación continua en lo referente al funcionamiento económico de la empresa
- Hacemos todas las reservas por todo el mundo
- Contabilidad centralizada
- Base de datos centralizada
- Tramitación de las tarjetas de crédito+ comprobación del crédito
- La tramitación total de los pagos y las cuentas
- Requerimientos internacionales
- Equipamiento completo con las plantillas de todos los papeles formales de BCN: papel de carta, trazos/rótulos, tarjeta de visita, flyer y postales
- Publicidad regional e internacional además de medidas de relaciones públicas

15. BCN realiza el trámite completo del cliente para el operador del BCN-Port

Tú no necesitas para abrir tu propio BCN-Port conocimientos sobre diseño de páginas Web, programación, Marketing o diseño- nosotros ponemos todo a tu disposición. Para empezar a funcionar debes contar simplemente con un ordenador para saber quién, y cuándo alguien ha alquilado una mesa en tu BCN-Port.

Cómo BCN apoya a sus socios en Marketing y en presentación

- Página Web multilingüe de tu BCN-Port en alemán, inglés, francés, italiano, japonés, español (otros idiomas están planeados)
- Calendario online de tu BCN-Port
- Bookingtool online de tu BCN-Port
- Mapa online de tu BCN-Port

Una moderna y extensa presentación de tu BCN-Port en el portal de internet de BCN

16. Acciones publicitarias y de relaciones públicas internacionales

Cómo BCN apoya a sus socios con la publicidad y las relaciones públicas:

- Publicidad y relaciones públicas en Internet para tu BCN-Port (Guerrilla- und virales Marketing)
- Publicidad y relaciones públicas a través de los medios posibles en las Metrópolis: Londres, París, Berlín, Los Angeles, Río de Janeiro, Tokyo, Beijing, Sydney, Amsterdam...
- Presentaciones continuas en Congresos internacionales, jornadas, etc.
- Publicidad y acciones especiales para la apertura

Por el total del Catalogue of International Performance incluido Marketing y acciones publicitarias, THE BUSINESS CLASS.NET liquida el 15% de las ganancias efectivas en el primer período del contrato.

Si se prorroga el contrato THE BUSINESS CLASS. NET liquida sólo el 13%.

17. El punto particular de dirigir un BCN-Port

THE BUSINESS CLASS. NET es una red digital y real ¡El punto decisivo son las conexiones reales y digitales entre las personas más distintas !

Uno tiene que estar interesado en el hoy, en el mundo y de forma especial en la gente que nos rodea ¡Un BCN-Port no es otra nueva forma de hostel de trabajo, sino una red de individualistas para individualistas!

Dirigir un BCN-Port significa solucionar distintas tareas. Por otro lado, recibes muchas ideas y sugerencias de todas las especialidades y áreas, y de todos los países.

18. ¿Te interesa abrir un BCN-Port?

Rellena el formulario y envíalo a:

Fairchise@TheBusinessClass.Net

Fax: +49 (0)30-616.297.12

Apellidos, nombre:

Ciudad/ C.P./ País:

Dirección:

E-mail:

Fax:

Tfno:

Localizable desde... hasta...(hora local):

Profesión:

Existe ya un espacio disponible?

En caso afirmativo, Tamaño, fotos, alrededores:

Dirección y código postal:

Idiomas adicionales para el portal de Internet?
(estándar es el inglés)

Quisiera una respuesta inmediata a estas preguntas:

Por favor, mandar fotos y planos separadamente por e-mail a:
Fairchise@TheBusinessClass.Net