

01. Ouvrir ton Point-BCN

Les exploitants de Points-BCN bénéficient d'un réseau global de spécialistes indépendants et de leurs clients. Les Points-BCN vous offrent une infrastructure à l'échelle mondiale, afin de rendre possible le développement de projets d'équipe ou de commandes – sur place. Chaque Point-BCN devient une ouverture au monde pour sa ville : des travailleurs créatifs internationaux agrandissant ici leur réseau, se font de nouveaux contacts et mettent leurs idées en pratique.

Un Point-BCN est une réelle interface et propose des places de travail comprenant l'infrastructure.

Grâce à l'ouverture d'un Point-BCN, les gérants peuvent équiper leur bureau des derniers standards techniques et obtenir ainsi un revenu mensuel fixe.

02. Tous les membres BCN – Vos clients

Nous sommes nos propres clients ! Le BCN est continuellement en contact avec ses membres. Ainsi, tous les membres reçoivent les actions et offres –

c'est-à-dire, vos clients à 100% !

Les membres peuvent s'échanger en permanence des offres entre eux, tout comme des demandes, du savoir-faire et des idées.

Ils peuvent aussi se créer de nouveaux groupes de travail. De nouvelles équipes se créent pour mettre des projets en œuvre, tout comme trouver des contacts commerciaux.

En étant membre BCN, ces derniers profitent des avantages de la globalisation tout en travaillant librement, de façon souple et à l'échelle mondiale – dans des Points-BCN.

03. La situation internationale

THE BUSINESS CLASS. NET a pour objectif un réseau international actif.

Non seulement dans les métropoles occidentales - où tout s'est de toute façon déjà passé – mais également de façon réelle et globale sur les marchés de demain !

Nous refusons d'exclure quelqu'un vivant au Népal ou en Égypte, en raison de la puissance économique nationale ou du taux de change de la monnaie nationale.

Personne ne devrait prendre de crédit auprès d'une banque internationale spécialement pour l'occasion. Au contraire, chacun souhaitant ouvrir un Point-BCN devrait le pouvoir. C'est pour cela que l'ameublement est conçu de façon à ce que la confection des objets –sur place- revienne à un coût minimal à l'échelle mondiale.

Dans les villes occidentales, de moins en moins de jeunes personnes peuvent se permettre de se payer un bureau en centre ville. Au mieux, vous vous partagez les loyers toujours croissants avec quelques amis. Ou vous cherchez d'autres personnes pour vous engager dans une « relation de bureau ».

L'alternative : THE BUSINESS CLASS. NET, votre propre bureau et devenez un nœud du réseau BCN – dans votre ville.

04. Franchise contre Fairness (justice)

Avec le système classique de franchise, vous devez préalablement acheter une licence de franchiseur. Les contrats de franchise durent habituellement cinq ans minimum. Une éternité dans le monde numérique actuel ! Quel ordinateur ou téléphone portable aviez-vous il y a cinq ans ? Que ferez-vous dans cinq ans ?

Aussi, vous devez vous procurer l'ameublement complet du franchiseur et participer à diverses formations, etc.

En plus des coûts fixes d'une licence – ou des opérations marketing, vous devez verser un certain pourcentage des bénéfices au franchiseur !

05. Pas de franchise !

On ne peut donc entrer dans le « business » qu'en ayant déjà de l'argent – c'est-à-dire n'étant ni jeune ou ne venant pas non plus d'un pays où le revenu moyen est faible.

Le BCN offre la possibilité à chacun de commencer sa vie de façon autonome et indépendante, tout en restant « libre ».

La seule exception est lorsque vous prenez contact avec une banque. Mais qui peut se sentir libre en ayant des dettes auprès d'une banque ? Bienvenue dans la servitude ! Il y a également ce principe : il n'y a de l'argent que pour celui qui en a déjà !

06. Notre concept BCN : Fairchise !

BCN est un réseau international constitué de travailleurs individuels. Plus le réseau est grand, plus cela profite aux gérants de Points-BCN tout comme aux membres. À chaque nouvelle ouverture d'un Point, nous offrons de nouveaux contacts et possibilités à nos membres – notre capital.

C'est pour ces raisons que nous voulons établir un partenariat juste et amical avec tous les gérants de Point-BCN.

07. Fairchise pour vous

Voici ce que signifie « Fairchise » selon nous :

- Pas de formation ni de coût associé
- Pas d'objet ou ameublement devant être achetés par le franchiseur
- Pas de taxe mensuelle fixe (licence, exploitation, marketing, etc.)
- Contrats à courte durée (3 ans)
- Mise en place rapide (ouverture d'un Point-BCN possible en 4 semaines)
- Réception facile du bureau
- Soutien par publicité locale
- Les données pour les BCN-Linklist et surrounding (environs) seront immédiatement mises à jour sur Internet – après la livraison

08. Lancez votre entreprise

En principe, tout le monde peut diriger un Point-BCN. Il n'existe que des standards pour les Points-BCN, afin que nos membres trouvent les mêmes conditions de travail dans le monde entier.

Du fait de notre philosophie de « Fairchise », nous nous réservons le droit de décider de qui accède au droit de gérance d'un Point-BCN.

Plusieurs conversations et une rencontre personnelle sont des conditions préalables.

On ne peut pas s'acheter dans le BUSINESS CLASS. NET !

La licence BCN sera accordée **UNIQUEMENT** après une visite des locaux.

09. Les lieux – en plein centre ou très loin

Il y a deux sortes de lieux particulièrement lucratifs et de grand intérêt pour les membres BCN :

Premièrement, les villes afin de travailler directement sur place, ou plutôt pour se créer de nouveaux contacts professionnels.

Deuxièmement, des lieux « exotiques », pour se retirer, se détendre ou se concentrer spécialement sur son travail. Ça peut ne jamais être assez isolé pour certains ! ;-)

10. Exigences des locaux

Le BCN n'a pas de grands bureaux avec des « boxes de travail » !

D'après notre expérience, il s'avère que le Point-BCN idéal est une combinaison entre des salles comportant une dizaine de places et quelques petits bureaux. De plus, une cuisine offre aux membres la possibilité de se ravitailler (thé, café, en-cas). On ne va pas non plus dans un café dès qu'on a faim ou soif, lorsqu'on est chez soi !

Chaque Point-BCN peut présenter une surface ou une répartition différente du bureau.

La taille minimale pour un Point complet est d'environ une dizaine de postes de travail, afin que ce ne soit pas non plus trop « intime ».

Les immeubles dans lesquels les Points-BCN sont mis en place doivent avoir un visage ou plutôt un profil qui leur soit propre.

Personne ne veut travailler dans un box à l'allure impersonnelle !

Chaque Point-BCN reflétera l'atmosphère de la ville dans laquelle il sera situé (Barcelone, Berlin, Cape Town, Le Caire ou Katmandou...). De plus, les environs, les gens et le réseau local consolideront le caractère unique de chaque Point-BCN.

11. Équipement – postes de travail

Les tables et les lampes résultent d'un concept ergonomique afin de faciliter le travail.

Le design a été élaboré par NeubauBerlin afin de permettre aux éléments d'être construit dans le monde entier à moindre coût.

L'utilisation de ce design est gratuite pour chaque exploitant BCN !

12. Équipement – Technique

Chaque membre BCN s'attend au « plug and play » partout dans le monde. L'équipement technique est le cordon ombilical de tous les contacts professionnels ou personnels. Un standard BCN fonctionnel a ainsi été développé pour s'assurer de la présence de ce matériel n'importe où.

Le standard technique (Internet, WiFi, téléphone, fax, scanner, imprimante, réseau, électricité, etc.) doit être garanti et **régulièrement mis à jour** pour correspondre à la **meilleure qualité possible dans les pays/ villes respectifs**.

Ces standards et la régularité des adaptations sont établis par THE BUSINESS CLASS. NET et doivent être respectés.

La zone de travail est également standardisée au sein de tous les Points-BCN afin d'assurer un maniement facile et un travail plus efficace. Chaque local a le même standard technique. Cela garantit la qualité professionnelle que nos membres recherchent.

13. Équipement – Investissements

Les nouveaux gérants de Points-BCN investissent dans l'ameublement, dans l'équipement technique ou encore dans la conversion des locaux. Cela n'inclut aucuns frais de licence ! Les achats engendrés demeurent la propriété de l'exploitant. Tous les objets peuvent être vendus après une fois que le contrat est arrivé à échéance.

Cela minimise les risques pour les nouveaux exploitants de Point-BCN !

THE BUSINESS CLASS. NET ne gagne pas d'argent sur l'aménagement des Points-BCN.

Chacun peut donc être sûr du fait que nous ne recevons aucun pourcentage de manufacture ou autres travaux.

Le BCN n'a aucun intérêt à ajouter des coûts inutiles pour les gérants de Points.

14. Catalogue de performance internationale

THE BUSINESS CLASS. NET est une marque déposée.
Elle ne peut être utilisée internationalement que par nous-même et nos « fairchises » partenaires.

Comment BCN assiste ses partenaires dans la mise en place et l'exploitation d'un Point-BCN :

- Démarrage de l'entreprise : conseils de planning, ameublement, financement, etc.
- Conseils marketing : organisation, prise de contacts, etc. selon le quotidien professionnel.
- Conseil en management de business actuel
- Toutes réservations – internationales
- Centralisation de la tenue des comptes
- Centralisation de la collecte des données et de leur traitement
- Traitement des cartes de crédit + vérification de l'acceptation du crédit
- Transactions financières entièrement traitées = Comptabilisées
- Procédure de relance
- Approvisionnement complet d'exemplaires de tous les papiers professionnels du BCN : papier à écrire, polices d'écritures/logos, cartes de visite, prospectus et cartes postale
- Publicité régionale et internationale, mesures de relations publiques
- Fourniture de matériel publicitaire et promotionnel

15. BCN s'occupe de la prise en charge complète des clients pour ses exploitants de Points !

Vous n'avez besoin d'aucune connaissance de web-design, programmation ou marketing pour votre propre Point-BCN – nous mettons tout à votre disposition. Seul votre ordinateur vous est nécessaire afin de pouvoir consulter quand et qui a réservé une place dans votre Point !

Présence moderne et compréhensive de votre Point-BCN sur le portail Internet BCN

Comment le BCN assiste ses partenaires pour le marketing et la présentation :

- Site Internet multilingue de votre Point-BCN, en allemand, anglais, français, italien, japonais, espagnol (plus de langues sont prévues)
- Calendrier en ligne de votre Point-BCN
- Outil de réservation pour votre Point en ligne
- Plan des environs de votre Point-BCN en ligne

16. Publicité internationale et événements de relations publiques

Comment le BCN soutient ses partenaires grâce à de la publicité et des événements de relations publiques :

- Publicité et relations publiques sur Internet pour ton Point-BCN (guérilla et marketing viral)
- Publicité et actions de relations publiques auprès des médias locaux dans les métropoles : Londres, Paris, Berlin, Los Angeles, Rio de Janeiro, Tokyo, Pékin, Sydney, Amsterdam...
- Présentations courantes à des conventions internationales, congrès, etc.
- Publicité et actions publiques spéciales lors de l'ouverture

Pour le catalogue complet de performance internationale, comprenant toutes les mesures de marketing et de publicité, THE BUSINESS CLASS. NET prélève 15% du montant net gagné au cours de la première période du contrat.

Si le contrat est prolongé, THE BUSINESS CLASS. NET prélèvera 13%.

17. L'intérêt particulier de diriger un Point-BCN

THE BUSINESS CLASS. NET est un réseau à la fois numérique et réel. Ces connexions numériques et réelles entre des gens très différents les uns des autres sont décisives !

Un dirigeant de Point doit être intéressé par le monde d'aujourd'hui, ce qu'il s'y passe et surtout par les gens qui le peuplent. Car un Point-BCN n'est pas seulement une nouvelle sorte « d'auberge de travail », mais un réseau d'individus fait pour des individus !

Gérer un Point-BCN, c'est être un contact de référence pour tous les membres BCN et de résoudre différentes sortes de tâches – sur place.

Par ailleurs, un exploitant de Point doit également s'impliquer activement en fournissant de nouvelles idées et en proposant des projets. Il doit idéalement servir d'intermédiaire en connectant le réseau local de sa ville et le réseau international de THE BUSINESS CLASS. NET.

18. Envie d'ouvrir un Point-BCN ?

Remplir le formulaire de contact et le renvoyer à :

Fairchise@TheBusinessClass.Net

Fax: +49 (0)30-616.297.12

Nom, Prénom:

Ville - Code Postal / Pays:

Adresse:

E-Mail:

Fax:

Tel.:

Peut être contacté de ... à ... (heure locale):

Profession:

Les lieux sont-ils déjà disponibles? Taille/Étage:

Adresse et code postal:

Autres langues pour le portail internet ?
(Standard English)

J'aimerais une réponse immédiate à ces questions:

Envoyez vos images et plans séparément à Fairchise@TheBusinessClass.Net