

Alien Hub

Co-working & BusinessBooster System

I 3 ERRORI + 1

CHE TI IMPEDISCONO DI GUADAGNARE
QUANTO VORRESTI COME IMPRENDITORE

*Ovvero quello che devi sapere prima di
investire un solo Euro in una nuova attività*

REPORT 2015

Se stai leggendo questo Report vuol dire che sei interessato a capire, una volta per tutte, **cosa ti convenga fare..**

Se pensi che il successo del tuo futuro valga almeno 15 minuti della tua attenzione, non perdere altro tempo, leggi subito questo report per iniziare a generare profitti...

2

Questo documento, creato da imprenditori per imprenditori, non ti annoierà con tecnicismi o concetti complessi, ma ti fornirà informazioni che devi assolutamente conoscere prima di investire anche solo un Euro.

Quello che hai tra le mani è uno strumento prezioso, che la maggior parte degli imprenditori avrebbe voluto avere prima di accorgersi che stavano buttando i loro soldi.

Continua a leggere e saprai tutto.

Alien Hub
La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

Pensi che in un'attività,
il vero difficile sia trovare clienti?

E poi fidelizzarli?

Hai ragione, ma Alien Hub ti dà la soluzione....

Alien Hub
La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

Lo scenario

Ormai tutti sanno che non si tratta più di crisi, ma di un nuovo assetto del mercato. Ora il gioco funziona in modo diverso da prima, le regole sono cambiate anche se nessuno ce l'ha detto.

**Se
sei un imprenditore
o
vuoi diventare imprenditore**

ti serve capire quale sia la strada giusta in questo mondo che evolve così rapidamente ed è perciò al tempo stesso molto promettente, ma anche pieno di insidie.

4

Recentissimi studi indicano che il 47% delle attività attuali è a rischio di obsolescenza, vale a dire possono diventare inutili o superate da un momento all'altro.

Un esempio per tutti Uber che introduce un nuovo modello di mobilità low cost e mette fuori causa tutti tassisti, un'attività fino ad ieri considerata stabile e sicura (chi si oppone non ricorda che l'innovazione nessuno è mai riuscito a fermarla).

- **L'importante quindi è non sbagliare a capire dove ti conviene impegnare le forze!**

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

Cosa possiamo fare per te

In questo REPORT ti semplifichiamo un argomento molto complesso evitandoti le centinaia di pagine che richiederebbe. Semplifichiamo, ma non banalizziamo, perchè ti diciamo tutte le cose base che ti consentono di poter poi prendere una decisione, la migliore per te. Per prima cosa ti segnaliamo:

I 3 ERRORI + 1

CHE TI IMPEDISCONO

DI GUADAGNARE QUANTO VORRESTI

COME IMPRENDITORE

5

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

1 – SCEGLIERE COMPETENZA O CLIENTI?

- **Se hai già un'attività**
- **Se non hai ancora un'attività**

I clienti sono coloro che comprano la competenza (prodotti o servizi) tua e della tua azienda e ti permettono di fatturare.

Tanti clienti = tanto fatturato, pochi clienti = poco fatturato.

Clienti fidelizzati = fatturato stabile

6

Concetti facili che si traducono in fatturato: se non hai clienti la competenza non vale.

Eccellere non è sufficiente...

- **La vera attività di ogni imprenditore è quindi cercare ed acquisire clienti.**

Queste domande sono la chiave del tuo successo:

1. Sei bravo nella tua attività, meno nel procurarti clienti?
2. Quanto tempo dedichi a sviluppare le tue relazioni di affari?
3. Che capacità hai per sviluppare le tue relazioni di affari?

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

Errore n° 1

- Stare concentrati sulle competenze e non sui clienti.
- Non rendersi conto di essere competenti ma con scarse capacità di acquisire clienti e poi mantenerli.
- Non ricordarsi abbastanza che i clienti sono la sola vera chiave!

Soluzione n° 1

7

E' normale non eccellere nel trovare clienti.
Devi delegare, ma costa e può non essere efficace.

Se è possibile, conviene acquisire un sistema chiavi in mano che già abbia i presupposti interni per generare clienti.

Naturalmente la chiave è sempre l'imprenditore che valorizza il sistema, ma l'importante è che ci sia il sistema.

Oggi vince chi sa trovare clienti, rispetto a chi è competente.

Quanto vale per te

Avere un sistema che ti trova potenziali clienti e ti lascia concentrare sul prodotto/servizio?

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

2 – DOVE CONVIENE IMPIEGARE LE FORZE?

- **Se hai già un'attività**

Può convenire smettere di buttare altro tempo ed altro denaro nella tua vecchia attività.

Lì hai già dato il meglio di te stesso ed il complesso insieme di fornitori + clienti + prodotto/servizi + mercato + collaboratori è quello che conosci bene e che genera quel risultato che non ti soddisfa; cercare di cambiare il risultato facendo cose vecchie è peraltro impossibile; bisognerebbe fare cose molto nuove (è follia pensare di avere risultati diversi facendo quello che si sa e si è sempre fatto).

Probabilmente una nuova attività sarebbe più facile per te, piuttosto che tentare di sviluppare una avviata, ma incagliata... che non riesci a far girare a pieno motore.

E' meglio dedicare i medesimi sforzi ad un'iniziativa nuova, nella quale sei libero da condizionamenti, libero di scegliere quella ottimale per i tempi che corrono, vale a dire a bassa intensità di capitali, con un sistema incluso che ti protegga e ti faccia saltare le problematiche dell'avvio.

- **Se non hai una attività**

Ti conviene trovare un'iniziativa chiavi in mano che ti accompagni e supplisca alla tua inesperienza imprenditoriale proteggendoti dalle insidie.

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

Errore n° 2

Essere portati a guardare indietro invece che avanti.

Non valutare con la dovuta attenzione dove, oggi, convenga investire tempo e denaro. Soprattutto il tempo, che non si compra e quindi non ti conviene sprecare.

Soluzione n° 2

E' normale essere confusi nello scenario attuale, perché il futuro non è chiaro.

Ma ognuno avrà, comunque, il futuro che si costruisce, ora. Serve furbizia...

L'ottimale è dedicare tempo e denaro su un'iniziativa che dispone di un sistema che ti dà un effetto leva, soprattutto nella generazione di clienti e ti fa saltare le difficoltà della fase di avvio.

Quanto vale per te

Aprire una pagina nuova della tua vita lavorativa, protetto, assistito, in modo da poterti esprimere al meglio?

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

3 – QUALE MERCATO SCEGLIERE?

Accanto alle imprese attuali strutturate in modo tradizionale, è in atto la costruzione di una nuova poderosa rete capillare che sarà il vero detonatore di posti di lavoro e di fatturato. La caratteristica sta nella creazione di un ambiente innovativo e competitivo in grado di attrarre talenti: il capitale umano (Ilian Mihov, rettore di Insead una delle business school più prestigiose del mondo).

Per aiutare le aziende a crescere, distretto per distretto (zona imprenditoriale che genera fatturato), stanno nascendo **centri dove si aggregano menti positive e si crea un ciclo virtuoso** che fa crescere le imprese anche dall'esterno dando servizi ed innovazione. Non si creano posti di lavoro se non si scommette convintamente sull'economia digitale. Quindi è **un business aiutare le aziende a crescere** senza caricarle di costi fissi e dove chi ha un'idea e vuole mettersi in proprio ha tutti i servizi per provare.

10

Fra questi luoghi, motori di sviluppo, un ruolo importante lo hanno i **coworking**, purchè diventino perno per l'intero distretto che hanno vicino e si crei una sinergia tra l'economia che c'è e quella che verrà.

Su questa nicchia innovativa, ma già valida oggi e con un grandissimo futuro, conviene investire tempo e denaro sia all'imprenditore che cerca alternative di sviluppo alla sua azienda, sia a chi vuole diventare imprenditore.

La carta vincente è coniugare il coworking con il distretto che gli è vicino.

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

Errore n° 3

Poca immaginazione o vision, come tecnicamente si dice.

Difficoltà a prefigurare mercati che non che ci sono, ma che ci saranno anche se ancora non si conoscono.

Soluzione n° 3

Il mercato non è statico, ma dinamico ed in continua evoluzione.

Come in una partita a scacchi ben giocata, occorre prevedere gli scenari futuri.

Chi prima ci riesce, godrà di un grande vantaggio competitivo sui competitors.

Quanto vale per te

Poter operare su un mercato in formidabile sviluppo, senza dover inventare niente? Avendo tutto “chiavi in mano”?

11

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

3 + 1 – CHI FA DA SE' FA SEMPRE PER TRE?

Non è sempre vero che chi fa da sé fa per tre.

Vince invece chi aggrega sapienze altrui e ne trae una soluzione nuova e vincente.

Siamo nell'era della condivisione, ma l'unione fa sempre la forza.

Due concetti che consentono di sfruttare le esperienze, senza doverle ripetere e mettono a disposizione un riduttore dei tempi per avviare l'attività e farla decollare.

12

Accorciare i tempi per un imprenditore è molto importante, perché è l'unica cosa che non si può comprare.

Errore n° 3 + 1

Faccio da me, così risparmio.

Non voglio condividere con nessuno...

Copio, mi informo, prendo spunto, etc.

Tanto sono bravo....

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

Soluzione n° 3 + 1

Saper distinguere il risparmio apparente da quello effettivo.

Anche se sei è un imprenditore navigato, il vantaggio che ti dà un sistema chiavi in mano è sempre maggiore.

Il prezzo pagato non sarà mai alto rispetto al tempo che risparmi ed a cosa sarai capace di sfruttare tu, partendo già dalla fase molto avanzata che ti viene data “chiavi in mano”. Con quello che spendi, compri soprattutto tempo, tutto quello che ti ci vorrebbe per arrivare al quel punto, compri anche competenza ed esperienza che dovresti farti. In sostanza risparmi perché spenderesti molto di più per arrivare lì.

13

Quanto vale per te

Accorciare i tempi (il tempo non si compra) ed arrivare prima ai guadagni, alla soddisfazione sociale e professionale di un imprenditore vincente, punto di riferimento della sua zona?

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

ALIEN HUB la soluzione vincente

Il bello è che non serve un quoziente intellettuale geniale, né competenze tecniche o talento naturale...

*Il successo di **Mac Donald's** è forse dovuto a bravissimi chef 3 stelle Michelin che preparano gli hamburgers?*

No, perché non li ha, ha solo dei ragazzi di 18 anni appena usciti da scuola, che non hanno mai cucinato in vita loro.

Il successo è possibile perché seguono ed applicano un sistema passo-passo

14

Anche Alien Hub è un sistema che se applicato, non consente errori e porta al successo.

Il sistema Alien Hub

Ti dà la Concessione esclusiva di una zona (3 CAP) nella quale sei l'unico a poter usare il marchio ed utilizzare il sistema; vediamo:

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

unisce

- l'attività di un centro dove le persone possono lavorare fianco a fianco mantenendo la propria autonomia (Coworking),

con

- una metodologia consolidata e l'attività di un network di 5 terminali video (Mediacenters) che posizionerai in locali ad alto traffico (bar?) dei distretti industriali, commerciali, artigianali, professionali della tua zona di esclusiva (BusinessBooster),

per

1 - attrarre nuovi utenti che affittino spazi nel tuo coworking e consolidarne l'immagine

15

2 - al tempo stesso reclamizzare l'attività di coloro che già ci lavorano, per attrarre verso di loro nuovi potenziali clienti, business e consolidare la loro immagine.

Il sistema costituisce uno snodo (Hub) sul quale convergono progressivamente le attività dei distretti della tua zona di esclusiva facendo diventare il tuo Alien Hub un pilastro dello sviluppo locale.

In questo processo, la nostra struttura è sempre accanto al Concessionario Alien Hub, sia in fase preliminare, che in quella di avvio, decollo e sviluppo. Poter contare su una costante assistenza elimina le incognite ed assicura al Concessionario un

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

importante vantaggio competitivo e di riduzione dei tempi rispetto al fare da soli.

Alien Hub è l'unico sistema a coniugare coworking e business booster che genera clienti potenziali e li fidelizza.

Cosa ti serve

Tanta voglia di avviare un'attività moderna con un grande futuro di sviluppo, guadagno e posizione sociale.

Un locale di proprietà od in affitto di almeno 60 mq, di cui almeno 30 mq. Per 20 postazioni di lavoro fianco a fianco ed il resto per accoglienza, riunioni, ristoro/relax, etc.

16

Alien Hub

Il Contratto

- Concessione con Esclusiva di Zona (3 CAP)
- Durata di 3 anni, rinnovabili.
- Connessione automatica a tutti i networks nazionali ed internazionali ai quali è connesso Alien Hub

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

La Formazione (compresa nel Contratto di Concessione)

- iniziale in aula (2 giorni presso il Centro Incontri di Firenze, compreso vitto ed alloggio):
 - Modulo A** - il mondo coworking, hub, come sfruttare Alien Hub
 - Modulo B** - la generazione di ricavi e dei guadagni
 - Modulo C** - lo sviluppo del tuo Alien Hub, dei tuoi ricavi e dei tuoi guadagni
- successivi aggiornamenti periodici via web
- assistenza permanente, commerciale e tecnica

Il Coworking (a cura del Concessionario)

17

Locale di almeno 60 mq facilmente accessibile dalla strada: (piano strada, seminterrato, primo piano).

Arredamento (compreso nel Contratto di Concessione)

<ul style="list-style-type: none">• 1 banco di accoglienza• 20 postazioni lavoro• 1 sala riunioni• 1 mobile libreria per documentazione e varie• 1 mobile libreria per punto ristoro• Scritta Alien Hub• Vetrefanie Alien Hub	Forniti direttamente da Alien Hub ed inclusi nel Contratto di Concessione di zona in esclusiva
---	--

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

Impatto visivo (a cura del Concessionario)

Il locale ha le pareti bianche con eccezione della parete opposta all'ingresso che sarà azzurro (secondo il numero di Pantone comunicato) con applicata sopra la scritta Alien Hub (compresa nel Contratto di Concessione). Sui vetri delle eventuali vetrine e/o delle finestre saranno applicate le vetrofanie (comprese nel Contratto di Concessione).

Attrezzature (a cura del Concessionario)

- Collegamento adsl con primario carrier telefonico
- Router wi-fi
- Ogni postazione può accedere a presa elettrica per l'alimentazione del pc personale
- Impianto di illuminazione centrale a basso consumo

18

Il BusinessBooster (compreso nel Contratto di Concessione)

- 5 MediaCenter con schermo da 22" che il Concessionario posiziona in locali ad alto traffico di persone della propria zona di esclusiva (dotati di adsl e wifi).
- Pannello di controllo personalizzato per la gestione autonoma del network e degli spazi pubblicitari da 15"
- Licenza d'uso del software che permette la gestione di tutto il network tramite il pannello di controllo personalizzato
- Concessione di uso del marchio Alien Hub

Forniti direttamente da Alien Hub ed inclusi nel Contratto di Concessione di zona in esclusiva

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

Vantaggi - Tramite il network di MediaCenters il Concessionario riceve, in modo automatico, contatti di potenziali utenti del coworking, qualificati e “caldi”. Allo stesso tempo anche gli utenti che già vi lavorano ricevono, a loro volta, nominativi di potenziali clienti.

Sia il Concessionario, sia i suoi utenti diffondono costantemente, ora per ora, giorno per giorno i propri messaggi visivi, radicando così in zona i rispettivi brands.

Quanto vale per te

- Quanto vale per te tutto questo?
- Quanto vale per te un sistema che ti genera clienti?
- Quante vale per te un sistema che genera clienti ai tuoi utenti che lavorano nel tuo Alien Hub?
- Quanto vale per te eliminare la paura di buttare i soldi in qualcosa di inutile?

19

Molto, molto di più dell’investimento richiesto per avere la Concessione con Esclusiva di Zona del sistema Alien Hub.

Di che cifra stiamo parlando?

Devi sapere che non puoi decidere semplicemente di pagare, perché dobbiamo valutare assieme se Alien Hub fa per te (non avrebbe senso coinvolgerti in qualcosa che non ti aiuta anche se con la garanzia 100% soddisfatto).

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

IMPORTANTE - Abbiamo pertanto organizzato per te una sessione di consulenza telefonica gratuita in cui vederemo insieme se Alien Hub è adatto a te e puoi esserne parte con profitto.

Solo a quel punto se ci sono le condizioni, riceverai l'offerta.

Ma ti anticipiamo una cosa per non fare perdere tempo a te ed ai nostri consulenti, l'investimento totale per entrare in Alien Hub equivale all'incirca, al costo di un franchising di fascia bassa e visto quanti franchising di tutte le fasce ci sono in giro e continuano a crescere, dovrebbe essere un costo adatto anche a te.

Devi solo chiederti quanto valore dai al tuo futuro...

Se la tua risposta è "molto" devi fare di tutto per avere una Concessione Alien Hub.

20

Quindi lascia i tuoi dati in questa pagina per essere richiamato per la tua sessione di consulenza telefonica gratuita e senza impegno.

E' essenziale per capire se Alien Hub fa per te.

Scrivi a info@alienhub.com per prendere un appuntamento telefonico con un consulente con cui valutare assieme se Alien Hub va bene te.

**Sì
voglio la consulenza
telefonica gratuita!**

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.

Alien Hub

Alien Hub somma le esperienze complesse di decenni di attività in ambito PMI (sia come consulting, sia come imprenditori) alle esperienze di successo in ambito di media-center posizionati in locali pubblici ad alto traffico di persone.

Alien Hub parte dal successo, anche in Italia, del lavoro condiviso, per dare soluzione al problema principale: la generazione di clienti e la loro fidelizzazione (sia per chi lo gestisce, sia per chi vi opera).

21

Il know-how posseduto, consente ad Alien Hub di costituire un modello innovativo, ma già ampiamente consolidato, che coniuga lavoro condiviso e accelerazione di affari, un sistema proprietario low-cost adatto a tutti coloro che si affacciano alla dimensione imprenditoriale dell'attività, ancorchè in dimensione micro.

Al tempo stesso Alien Hub costituisce l'alternativa innovativa per quegli imprenditori che cercano una diversificazione low-cost rispetto all'attività aziendale tradizionale, per aprirsi nuovi sbocchi nella generazione di ricavi.

Alien Hub è un sistema chiavi in mano replicabile da chiunque abbia attitudini imprenditoriali anche minime, che garantisce assistenza continua sia in fase di avvio che di maturazione del business.

Alien Hub

La tua nuova attività che ha un sistema di generazione clienti.