

## Affiliazione licensing a ITALYBUREAU alliance

### Domande e Risposte

*1. D. ho un lavoro che mi impegna 40 ore la settimana, lei pensa possa essere sufficiente il tempo a mia disposizione per intraprendere l'attività con ItalyBureau?*

R. Sì. Anzi, in tanto tempo che operiamo in rete abbiamo visto che i migliori risultati premiano proprio coloro che in fase iniziale affiancano l'attività di ExportManagerDigitale ad altre occupazioni. Per ottenere buoni risultati basta un impegno regolare non superiore a 10 ore la settimana senza vincolo di orari.

*2. D. Per gli anni successivi al primo il pacchetto aziende assegnato resta invariato?*

R.: Il portafoglio 600 aziende può essere modificato in qualsiasi momento attingendo al database di marketing ItalyBureau o anche inserendo nuove aziende provenienti da altre fonti. Non dimentichiamo che il progetto comune è preordinato a fare emergere dalle 600 le 5/6 aziende migliori e più competitive e costruire con loro una collaborazione duratura.

*3. D. Gli introiti verranno dai soli ordini che le stesse aziende eventualmente inoltreranno all'affiliato?*

R. Gli introiti vengono da: **1** corrispettivi fissi delle aziende per la gestione online delle loro attività con l'estero. **2**. premi e commissioni sul raggiungimento dei risultati commerciali **3**. compensi per ottenimento finanziamenti estero e su incarichi nei progetti export, innovazione, digitalizzazione.

Oltre agli introiti inerenti le proprie aziende in esclusiva, l'affiliato condivide coi colleghi le commissioni sui risultati che genera in favore di aziende in carico ai colleghi. E a sua volta beneficia dell'attività dei colleghi che procurano vendite alle proprie aziende.

*4. D. Quanto è il margine dell'affiliato sui services forniti da ItalyBureau?*

R. Tipicamente il 90% all'affiliato e il 10% a Italybureau (non è una royalty: la collaborazione della casa madre è sempre presente). Nei casi in

cui si gestisce l'incarico in collaborazione con un altro collega il 90% si ripartisce.

Nei progetti export finanziati con agevolazioni a fondo perduto si fa la quotazione volta per volta, il partner affiliato partecipa attivamente fin dalla prima preventivazione e ha diritto a vedere riconosciuto il compenso legato alla sua parte di attività.

*5. D. Quali vantaggi hanno le aziende a diventare utenti del service **ExportManager a Domanda** pagando un corrispettivo di fisso di 500 eur mensili? E quali sono i servizi gratuiti?*

R.

**1.** Acquisiscono un ExportManager, collegato a sua volta con altri 47 colleghi, pagando una frazione del costo che avrebbero occupando un dipendente fisso.

**2.** Oltre a una persona dedicata contano su una squadra di esperti costituita dai colleghi Italybureau variamente qualificati per settore di attività o territorio o canale commerciale.

**3.** Siamo organizzati in rete per operare sui mercati internazionali con disponibilità online 24 ore al giorno 7 giorni su 7.

**4.** I prodotti delle aziende selezionate sono valorizzati e propagati dai partner ItalyBureauAlliance non solo sulle piattaforme proprietarie ma anche su Alibaba, su Amazon. Agrelma, e su altri carrier individuati fra gli innumerevoli canali internazionali del commercio e della cooperazione, sui marketplace di settore, sulle piattaforme commerciali dei partner esteri ItalyBureau Alliance.

Alle aziende richiediamosi supportarci con determinazione a esportare, documentazione di vendita e soprattutto prodotti competitivi.

**5.** Le aziende che decidiamo di accogliere anche gratuitamente nelle nostre show room virtuali (vedi [italialongevity.it](http://italialongevity.it) per esempio) sono sempre benvenute e possono immettere direttamente o tramite i loro profili e cataloghi. Ricevono costantemente le news informative e le offerte degli ExportManager, ma NON ricevono i contatti dei buyer fino a quando non sottoscrivono il contratto.

*6. D. Gli affiliati possono usare il marchio Italia degli Innovatori, ItaliaLongevity altri accreditati di ItalyBureau o dei partner internazionali ItalyBureauAlliance quando si presentano a terzi ?*

R. Il riconoscimento ItaliaInnovatori è stato dato dall’Agenzia dell’Innovazione (ora Agenzia Digitale) al sistema ItalyBureau per il modo innovativo di lavorare online e di promuovere sui mercati internazionali le aziende italiane. Pertanto tutti gli affiliati possono utilizzare questo prestigioso riconoscimento secondo i modelli e le modalità di utilizzo dei marchi rilasciate nel manuale delle procedure in dotazione. Naturalmente questo vale solo per le attività inerenti il nostro ruolo di promotori del meglio dei prodotti italiani.

*7. D. Divenuto vostro affiliato e avute assegnate le Vostre aziende, in che cosa consisterà praticamente la mia attività ?* R.

1) Fra le 600 aziende prescelte in esclusiva acquisire una prima conoscenza dei loro bisogni con l’obiettivo di validarle e individuare quelle più idonee a diventare clienti stabili del ns ExportManagement .

2) Interagire con quelle che ci appaiono più competitive per l’export

3) Gestire con la casa madre, (ed eventualmente con i colleghi senior in qualità di business coach) il percorso con cui portiamo le aziende in uno dei percorsi Export che trovate su [www.italybureau.it](http://www.italybureau.it)

4) Attuare in qualità di ExportManager Digitale, in collaborazione coi colleghi e con il coordinamento ItalyBureau il piano di business export per creare, potenziare , sviluppare l’export delle delle aziende accolte come nostre utenti.

*8. D. In quali termini e modalità verrà valutato e liquidato il mio futuro compenso ?*

R. Le rendite maturate da ogni collega affiliato vengono corrisposte ogni mese entro la fine del mese successivo a quello di riferimento.

*9. D. i guadagni derivati da una collaborazione licensing privato vanno dichiarati / tassati o quant'altro?*

R. Nella modalità private licensing il ritorno da licensing privato fino a concorrenza del conferimento iniziale non costituisce reddito perchè è assimilato alla restituzione di una caparra, per cui non è soggetto a tassazione. La rendita da licensing Italybureau eccedente il conferimento iniziale è soggetta al regime fiscale delle rendite o della prestazione occasionale e come tale va dichiarata. Ma NON è soggetta a contributi previdenziali, né al regime dei redditi da lavoro o da cococo o da associazione.

*10. D. In che modo posso incontrare altri partner affiliati in licensing e franchising?*

R. L’affiliazione Italybureau in private licensing NON è franchising perché ogni franchising richiede obbligatoriamente all’affiliato partita iva e iscrizione a Camera di commercio. E’ un contratto privato e come tale è soggetta alle normative di privacy, anche a tutela dei futuri affiliati. Tuttavia è possibile incontrare partner ItalyBureau alliance affiliati in occasione di eventi online oppure in Fiere e Manifestazioni , che ci vedono impegnati in attività di assistenza con imprese o accompagnamento buyer esteri in Italia. Bisogna dire infatti che non tutti e non tutte le volte lavoriamo online: chi preferisce muoversi e interagire di persona con clienti e colleghi , specie in occasione di fiere o meeting, è assolutamente incoraggiato. Gli eventi sono generalmente pubblicati su [italybureau.it](http://italybureau.it) e annunciati nelle newsletter mensili.

*11. E’ possibile passare da licensing privato a licensing azienda?*

R. E’ sempre possibile il passaggio dalla modalità licensing in regime privato alla modalità licensing impresa/professionista. Può essere conveniente non appena il giro di affari dell’affiliato supera i 20/30mila eur annui oppure in vista di ottenimento agevolazioni e incentivi . Il licensee in formato impresa paga più tasse e contributi ma per converso può beneficiare di finanziamenti, incentivi, microcrediti e si adatta alle startup. Può essere conveniente partire inizialmente in modalità privata, richiedere col ns aiuto gli incentivi disponibili, ed evolvere come azienda dopo ottenuto il finanziamento.

*12. Come funziona la fase di avvio, quanto tempo prima devo comunicare la decisione di partecipare alle sessioni di start-up? Come funzionano i pagamenti?*

R. Tutti corsi di start-up avvengono in modalità a distanza sulle piattaforme skype o zoom.us . E' sufficiente un preavviso di pochi giorni. Viene inviato un calendario di massima delle lezioni, con sessioni di circa 2 ore che si sviluppano tipicamente nell'arco di due settimane.

La firma del contratto e il versamento del corrispettivo devono avvenire necessariamente prima dell'avvio dell'attività formativa. E' sempre possibile partecipare a successive lezioni, anche di gruppo, senza addebito di ulteriori costi. Entro 30 giorni l'affiliato può richiedere di avvalersi della clausola soddisfatto o rimborsato .

*13. D. Quanti affiliati si sono avvalsi della clausola soddisfatto o rimborsato?*

R. Nell'arco di 8 anni due soli affiliati la hanno utilizzata, entrambi perché dopo iniziato il corso sono sopravvenute nuove offerte di lavoro che non potevano rifiutare..

*14. D. Cosa succede alla scadenza del contratto?*

R. Il contratto scade dopo 3 anni nella modalità licensing e può essere rinnovato senza costi per l'affiliato. Ricordiamo che alla fine del periodo contrattuale sarà l'affiliato e non la casa madre ad avere il rapporto diretto con le sue aziende clienti. Il modello operativo ItalyBureau alliance, nelle diverse gestioni che si sono succedute nel tempo, resiste e si consolida da 35 anni proprio perché è fondato sull'instaurare rapporti duraturi con le aziende partner.

*15. D. Cosa succede se l'affiliato decide di recedere anticipatamente dal contratto?*

R. Se l'affiliato recede entro i primi 30 giorni ha diritto alla restituzione integrale di quanto corrisposto in fase di avvio (clausola soddisfatti o rimborsati). Successivamente l'affiliato è libero di recedere in qualsiasi momento mantenendo il diritto ai compensi maturati fino alla data del recesso. Questo in quanto la scadenza è una

clausola posta soprattutto a garanzia dell'affiliato licensee. E' tenuto comunque all'obbligo di riservatezza e non divulgazione delle informazioni acquisite.

*16. D. La conversazione skype dei giorni scorsi ha chiarito molti miei dubbi e la cosa mi interesserebbe, ma c'è lo scalino della lingua inglese, da me poco digerita. Vorrei sapere se ciò è una lacuna insormontabile per tale attività oppure risolvibile in qualche modo (traduttori, studio di termini frequentemente usati o quant'altro)*

R. Non è infrequente fra i nostri affiliati una limitata conoscenza dell'inglese, oggi ampiamente compensata dai vari traduttori online.

In realtà è sufficiente una buona comprensione dei testi in inglese. Man mano che si lavora, poi, questa comprensione avviene in modo automatico, tanto più se si scelgono settori per i quali abbiamo competenza specifica, che suggeriamo come prima chiave per scegliere i settori di aziende target di cui occuparsi.

Il lavoro di assistenza avviene in italiano ed è rivolto alle aziende italiane ricevute in portafoglio. Per le conferenze e trattative importanti con l'estero sono sempre disponibili i nostri interpreti online, fra cui anche diversi colleghi affiliati madrelingua .

*17. D. Praticamente come viene svolta l'attività?*

R. Vedasi innanzitutto la risposta alla domanda 7. L'affiliato apprende le metodologie e il know how del lavoro con l'estero sui canali del commercio e cooperazione internazionale, e lo mette a frutto, in collaborazione col coordinamento ItalyBureau e con gli altri colleghi, mettendo a disposizione la propria collaborazione in qualità di Ufficio estero online in outsourcing per promuovere e vendere all'estero i prodotti delle aziende selezionate.

Le aziende sono selezionate tipicamente (ma non necessariamente) dalle circa 60mila aziende italiane che nel tempo si sono iscritte gratuitamente alle banche dati Italybureau; diventiamo i loro Export Manager e attiviamo i sistemi, le procedure e le metodologie Exportagile; possiamo anche gestire noi i loro negozi elettronici online e la logistica su amazon e

alibaba. Il 90% dei profitti compensano il lavoro dell'affiliato, il 10 il supporto di Italybureau.

*18. D. Quale è la differenza tra il licensing privato e il licensing azienda/professionista.*

R. La modalità licensing azienda professionista richiede all'affiliato la costituzione di una ditta, partita iva, iscrizione camera di commercio, che al lato pratico significa costi amministrativi e fiscali che possono arrivare a 10 mila eur l'anno.

Il licensing privato ItalyBureau è un contratto "atipico" che regola un rapporto privato fra l'organizzazione ItalyBureau come impresa e il privato licensee che si attiva con la sottoscrizione di un contratto privato.

In ogni momento si può volturare il contratto di licensing privato a contratto di licensing azienda/professionista e questo è consigliabile dopo che si raggiunge un fatturato annuo consistente o in vista dell'ottenimento di agevolazioni e incentivi.

Il vantaggio del licensing privato è la semplicità di una attività interamente privata. Non si sostengono gli oneri amministrativi e burocratici di aprire una impresa, si è più liberi, c'è piena compatibilità con rapporti di lavoro preesistenti, regimi professionali, cassa integrazione, impieghi in pubbliche amministrazioni. In più si ha una maggiore tutela della privacy: l'affiliato privato se vuole può anche utilizzare un nickname per proporsi a terzi nel contesto ItalyBureau mantenendo riservata la propria identità personale.

Il licensing Azienda/Professionista si configura come una normale erogazione servizi business to business fra l'impresa ItalyBureau e l'imprenditore/professionista affiliato licensee.

Il vantaggio del licensing azienda/professionista è che come imprenditore si può accedere a incentivi, finanziamenti come ad esempio il prestito d'onore. ItalyBureau assiste gratuitamente gli affiliati nella richiesta di questo tipo di agevolazioni. Il licensing imprenditoriale può essere più conveniente quando già si dispone di una attività o di partita iva.

*19. D. Ho una posizione iva ma vorrei tenerla separata e attivare il licensing in modalità privata.*

R. Non c'è alcun problema.

*20. D. Cosa si intende per validazione?*

R. Oltre 60mila aziende italiane nel tempo si sono iscritte gratuitamente online ai data base Italybureau alliance immettendo dati che non sono verificati o che cambiano nel tempo. La operazione di verifica e controllo dei dati immessi (l'azienda esiste, il numero di telefono è corretto, il sito web corrisponde) viene da noi operata con una specifica procedura e definita "validazione". La validazione è anche il momento nel quale l'affiliato acquisisce la prima conoscenza delle aziende che lui stesso si assegna in esclusiva e fra le quali emergeranno le aziende che entreranno nel contratto di ExportManagement.

*21. D. Cosa significa account premium Alibaba?*

R. Alibaba è il marketplace online più grande del mondo, con 45 milioni di trade leads e 2 milioni di negozi online. Si può accedere gratuitamente ma solo chi ha un account premium ottiene risultati. Un account premium costa 3000 \$ e noi, grazie all'accordo con Alibaba, lo rendiamo disponibile ai ns. partner ExportOfficer ItalyBureau condizioni di particolare favore (vedi promozione ANNIVERSARIO). Naturalmente l'operatività sulle banche online non utilizza solo Alibaba ma è operativa su altri 800 canali b2b ad accesso gratuito o freemium.

*22 D. Perché da diversi anni avete soppresso il brand Infobroker e lavorate con l'Insegna ItalyBureau ?*

Primo perché il termine Infobroker, a suo tempo ns. glorioso marchio registrato, dopo tanti anni era diventato un termine di uso comune, come la penna biro, perdendo parte del suo valore.

Ma soprattutto perché all'estero si ingenera confusione con il termine *broker* (che vuol dire intermediario, procacciatore) il che non è funzionale al nostro lavoro prevalente sui mercati esteri. Noi infatti non ci configuriamo né come procacciatori né come intermediari. Noi siamo emanazione diretta delle aziende italiane che ci affidano l'incarico di exportmanager, ed

eventualmente le valorizziamo col marchio storico ItalyBureau, o con le iniziative ItaliaLongevity, e i buyer esteri apprezzano proprio questo.

*23. Ho problemi con l' allacciamento alla rete e dovrò attendere almeno un mesetto, posso avviare l'attività in collegamento con la chiavetta o col telefonino 4G?*

R. primo presupposto di questa attività è la connessione internet funzionante. Però anche con la chiavetta o col telefonino in connessione 4G si possono avere connessioni di ottima qualità . Tutto dipende dalla copertura della località dove si trova.

*24. D. Le aziende adottate in esclusiva con quali criteri vengono assegnate agli affiliati?*

R. Gli affiliati selezionano e dismettono le aziende liberamente con la massima flessibilità sia durante il corso di startup sia successivamente. Le griglie di selezione mettono insieme il background e le predisposizioni dell'affiliato. L'obiettivo è selezionare le aziende più idonee determinate e competitive con l'estero .

*25 D.Il corso di formazione che durata complessiva ha in ore?* R. Dieci sessioni online di circa due ore, nell'arco di quindici giorni rendono l'affiliato immediatamente operativo, anche perché non è mai solo. Soprattutto nei primi momenti di relazione con le aziende utenti. Dopo di che seguono gli approfondimenti necessari nell'arco dei successivi sei mesi. Gli affiliati che si avvalgono della opzione ANNIVERSARIO beneficiano in piu' dell'assistenza sul campo di un collega affiliato senior con oltre 5 anni di esperienza in qualità di "business coach".

*26. D. Esiste possibilità di trovare finanziamenti per l'investimento iniziale?*

R. Sconsigliamo i candidati all'affiliazione dal fare debiti per affiliarsi perché il principale fattore di successo di questa attività è lavorare serenamente con pazienza e regolarità , senza stress e senza l'assillo di rate da pagare.

Naturalmente se serve assistenza per accedere a contributi finanziamenti e incentivi per nuova impresa, innovazione e internazionalizzazione il nostro know how è gratuitamente a disposizione dei partner affiliati.

*27. D.E' possibile un rapporto al di la' del licensee, una collaborazione lavorativa fissa, una sorta di assunzione presso la vostra società? oppure l'unico modo per poter collaborare è quello del licensing?*

R. No. Per collaborare con noi e condividere le risorse e il knowhow è necessario seguire il percorso di qualificazione, acquisizione metodologie , inserimento nel network che ha un costo considerevole e che è appunto coperto dal corrispettivo iniziale richiesto ai nostri licensee, a favore dei quali cerchiamo di rendere disponibili sempre le migliori condizioni.

Questo modello è tutto incentrato sui partner affiliati i quali, a fronte di zero costi di gestione sostengono un piccolo investimento iniziale e ne beneficiano per molti anni a seguire. Solo così la organizzazione ItalyBureau alliance è diventata una comunità che evolve ed è viva vitale dopo 35 anni.

*28. D.ESATTAMENTE, PERCHE' UNA PMI DOVREBBE RIVOLGERSI ALLA ORGANIZZAZIONE ITALY BUREAU?*

R. Vedi anche Risposta 5 . Siamo la prima rete italiana di uffici export online in outsourcing. Lavoriamo da sempre in smartworking. Costiamo 10 volte meno di un dipendente o di un export manager, ma rendiamo molto di piu' in termini di risultati. Siamo i pionieri dell'Export management digitale. Insegniamo alle aziende un nuovo modo di lavorare con l'estero : meno fiere, piu' social, piu' canali online del commercio e della cooperazione. E se nel tempo 60mila aziende italiane si sono iscritte alle banche dati e alle iniziative ItalyBureau Alliance qualche ragione ci sarà :-)

*29 .D.QUALI POSSIBILITA' OFFRE IL CONTRATTO EXPORT MANAGER A DOMANDA ?*

R. ExportAgile è una metodologia innovativa di UFFICIO ESTERO online in outsourcing (premiata

fra le innovazioni italiane) che grazie all'efficienza/efficacia del modo di lavorare online dell'Export Manager Digitale porta alle aziende utenti risultati migliori delle sole fiere e missioni estere, con un costo 10 volte inferiore. Il rapporto fra l'export manager Italybureau e il personale in azienda non è commerciale ma di amichevole stima e fiducia. La formula Export Manager a Domanda garantisce all'azienda una vera e propria squadra di consulenti export con competenze complementari.

*30 D. Posso pagare il corrispettivo di affiliazione successivamente, utilizzando i ritorni del mio lavoro con le aziende target?*

R. No. Il corrispettivo anticipato di affiliazione è una garanzia per l'affiliato e per i suoi colleghi e consente all'organizzazione ItalyBureau alliance di evolvere nel tempo e autofinanziarsi. ItalyBureau rende disponibile un insieme unico di risorse e di knowhow, ha ridotto il più possibile il corrispettivo di affiliazione, ha sviluppato il licensing privato facendo in modo che l'investimento si ripaghi con il solo risparmio fiscale di un solo anno.

*31 D. Il contratto licensing privato è una a forma di associazione in partecipazione?*

R. No. L'associazione in partecipazione è un contratto tipico regolato da codice civile. Il contratto Licensing ItalyBureau è dichiaratamente un contratto atipico, importato dalla normativa anglosassone, liberamente regolato dalle parti che presenta elementi distintivi fondamentalmente diversi dall'associazione in partecipazione.

*32 D. Quali rapporti ha Italybureau con l'associazione Uniexportmanager*

R. Uniexportmanager, associata a CNA professioni, è la prima associazione non ordinistica italiana di professionisti dell'export. E' una specie di sindacato che tutela nelle sedi istituzionali tutti coloro che in Italia fanno questa professione. L'affiliazione Italybureau costituisce titolo per potersi iscrivere a questa associazione, di cui diversi nostri affiliati sono stati a suo tempo promotori e fondatori.

*33 D. Nella vs. documentazione viene lasciato intendere che questo lavoro può essere svolto contemporaneamente ad altri impegni e può essere un ottimo secondo lavoro. Ma se io volessi farne la mia principale attività?*

R. Non è che sconsigliamo di intraprendere questa attività a tempo pieno, ci mancherebbe altro! Anzi l'obiettivo è esattamente quello. Abbiamo colleghi affiliati che lavorano con noi da 15 anni, e nel tempo si può vivere anche molto bene col reddito di professionista consulente export. Ma bisogna mettere in conto che l'export ha tempi più lunghi del commercio locale, e l'acquisizione dei cinque o sei contratti export stabili (che è l'obiettivo minimo partendo dalle 600 aziende che vi affidiamo in esclusiva) richiede la necessaria gradualità. Così come per chi apre uno studio di architetto, avvocato, commercialista... il business to business ha i suoi tempi. Per converso i clienti acquisiti rimangono da un anno all'altro e incrementano nel tempo i ns revenues.

E' solo per questo che almeno nel periodo iniziale abbiamo visto che è conveniente e anche sinergico affiancare lo startup ExportManager con un'altra fonte di reddito.

*34. D. Se un affiliato in licensing privato entrasse in contatto con una pmi con dei buoni prodotti e volesse inserire questa azienda e successivamente gestirla per esportare i suoi prodotti, dovrebbe segnalare la suddetta a italybureau o potrebbe procedere autonomamente all'iscrizione e conseguentemente alla gestione della stessa?*

R. L'affiliato è liberissimo di gestire l'azienda da lui reclutata per conto proprio, oppure inserirla nel database Italybureau e attribursela fra quelle a lui riservate in esclusiva.

*35. D. e nel caso dovesse solamente segnalare l'azienda a italybureau gli verrebbe riconosciuto un compenso oppure queste procedure esulano dalle competenze dell'affiliato?*

R. Si in questo caso sono previsti schemi di condivisione degli utili generati dall'azienda segnalata se qualcuno dei colleghi decide di prenderla in carico.

