

Domande e risposte sul modello PAC

*Risposte alle 6 domande più frequenti
sul modello di internet business dei PAC*



www.AcquireClienti.com

6 domande tipiche

- 1) Una volta imparato dal corso i segreti di offerta e la strategia dei PAC, poi è facile crearne uno in pratica?
- 2) E' facile trovare inquilini per un PAC?
- 3) come può un PAC rendere diverse migliaia di euro in un solo mese?
- 4) per proporre i PAC, serve una partita iva?
- 5) Ma l'azienda non può farselo da solo un PAC?
- 6) Ma se è così bello, perché non lo fanno tutti? E perché voi lo diffondete?

**E' facile da realizzare un PAC
in pratica?**



Dipende se hai istruzioni chiare o no...

Cosa devi sapere	Senza la guida del corso PAC: più difficile	Con la guida del corso PAC: più semplice
Scrivere per persuadere	Imparti l'arte del copywriting (mesi e mesi di studio)	Utilizzi i modelli pronti (già collaudati), e li personalizzi
Realizzare tecnicamente una pagina web PAC	Impari il linguaggio HTML e costruisci pagine web leggibili e ordinate	Utilizzi i modelli pronti che usiamo noi e li compili (simile a Word)
Attirare traffico qualificato	Studi SEO, AdWords, e cerchi di imparare	Usi le nostre strategie di impostazione rapida di AdWords (solo ciò che funziona specifico per i PAC)
Grafica della tua pagina web PAC	Impari ad usare software di grafica	Usi il metodo di grafica "semplice e pulita" che usiamo noi
Acquistare e gestire un dominio e uno spazio web	Scopri i servizi migliori e impari ad usarli e configurarli	Usi gli stessi che usiamo noi, e segui le nostre istruzioni passo passo
Creare un modulo di contatto	Impari linguaggi come il PHP e l'HTML	Usi gli strumenti "punta e clicca" che usiamo noi

Se sei disposto ad imparare
seguendo le istruzioni, creare un
PAC è possibile per chiunque



**E' facile trovare inquilini per i
tuoi PAC?**



Con il PAC non devi essere un abile venditore!

- Stai proponendo alle aziende di trovare per loro nuovi clienti, ciò che ogni azienda vuole! In più con condizioni chiare e trasparenti
- Se c'è una difficoltà, è superare il “troppo bello per essere vero” (ci sono una serie di strategie di offerta per superare questa difficoltà)
- Con delle procedure avanzate (spiegate nel corso), puoi anche trovare inquilini in modo automatico

Trovare inquilini per un PAC è
facile quasi quanto costruirlo!



**Come può un singolo pac
generare diverse migliaia di euro
in un mese?**



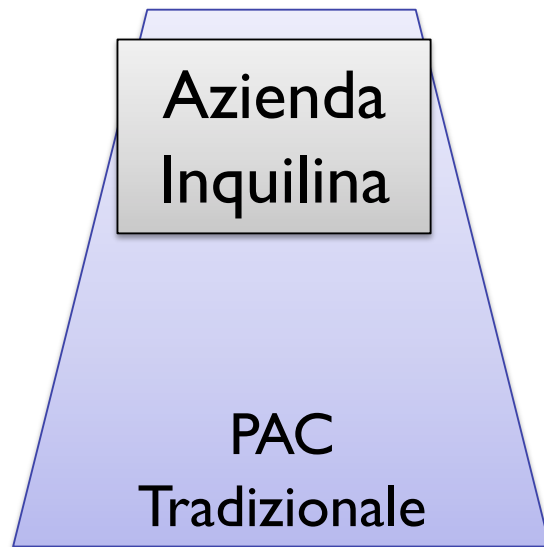
Facciamo 2 conti...

- Premessa: **nei settori giusti**, il prezzo di mercato per affittare un PAC è di circa 500 euro ad inquilino (come un monolocale)
- (per trovare i settori giusti c'è una guida apposita)
- Per ottenere un profitto di 2-3 mila euro dovresti creare dai 4 e 6 pac...

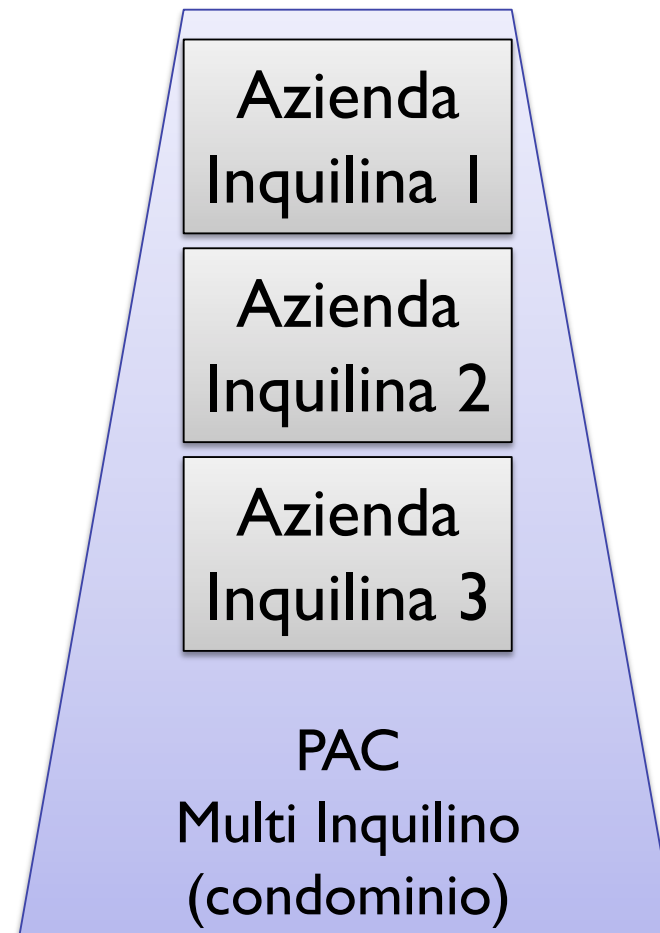
...Oppure...

Usi una di queste 2 strategie!

Strategia I: multi inquilino!



Profitto x 1



Profitto x 3

Esempio per farti capire...

The screenshot shows the Booking.com interface. At the top, there's a search bar with 'Italiano' and '€€€' selected. Below it, a navigation bar includes 'Home', 'Partner', 'A proposito di Booking.com', and 'La Mia Prenotazione'. The main content area displays '318 Hotel trovati a Venezia, Risultati 1 - 20'. On the left, there's a search filter sidebar with 'Cerca hotel' and 'Destinazione Venezia'. The search results list four hotels with their ratings and descriptions:

- San Clemente Palace Hotel & Resort** (★★★★★): Eccellente, 9.3. Punteggio ottenuto da 288 recensioni.
- Hotel Metropole** (★★★★★): Ottimo, 8.4. Punteggio ottenuto da 338 recensioni.
- Bauer Hotel** (★★★★★): Favoloso, 8.7. Punteggio ottenuto da 123 recensioni.
- Hotel Ca' Sagredo** (★★★★★): Eccellente, 9. Punteggio ottenuto da 127 recensioni.

Gli hotel sono gli inquilini

Booking.com è il PAC

Utilizzando un meccanismo simile, un singolo PAC può rendere come un condominio!

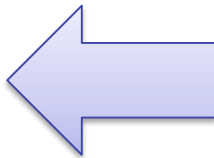
Strategia 2: servizi aggiuntivi!

Ad ogni inquilino di un immobile, è possibile affittare servizi aggiuntivi...



Strategia 2: servizi aggiuntivi!

Ad ogni inquilino di un PAC, è possibile noleggiare servizi nel campo dell'acquisizione clienti.



Es: “Lettera di riattivazione”
(riattiva i potenziali clienti che non erano diventati clienti dopo il primo contatto = più profitto per l'azienda)

**Strumento contrattuale da usare:
la licenza!**

Facciamo ancora 2 conti...

- Esempio di profitto per un PAC con 4 inquilini
 - 500 euro ad inquilino di canone base
 - Spese pubblicitarie totali: 300 euro
 - Su 4, un inquilino affitta tutti gli strumenti aggiuntivi in licenza, e paga 1.500 euro anziché 500
 - Su 4, un inquilino affitta solo uno strumento in più, e paga 800 euro anziché 500
 - In questo esempio, il profitto con un solo PAC e appena 4 clienti/inquilini sarebbe di **circa 3.000 euro al mese**, di rendita altamente automatizzata
- Se fosse a regime (totalmente pieno e ottimizzato), sfiorerebbe i **5.000 euro**

Un singolo PAC multi inquilino a regime (pieno e ottimizzato) può arrivare a generare diverse migliaia di euro al mese*.



* Ma non ha niente a che vedere con schemi tipo “diventa ricco subito” o “guadagni senza lavorare!”.

Per realizzare il modello PAC, occorre impegno e dedizione, in quanto trattasi di una attività imprenditoriale vera e propria.

**Per costruire e affittare un PAC,
serve per forza partita iva?**



Non siamo esperti in materia contabile e fiscale, tuttavia...

- In Italia qualsiasi consulente può segnalarti varie possibilità a costi ridotti, anche compatibili con il lavoro dipendente. Basta informarsi per avere informazioni aggiornate.
- Per un imprenditore (o per chi vuole diventarlo davvero) questo non è nemmeno considerato un problema.

Informati da un consulente, e troverai la soluzione per te*.



* Se vedi questo come un problema insormontabile, il PAC non fa per te (come nessun altro modello imprenditoriale probabilmente).

**Perché un'azienda non se la fa
da sola un PAC?**



L'azienda è impegnata in altri fronti...

- L'azienda ha spesso problemi ed emergenze specifiche sul suo business che hanno la precedenza
- Trovare istruzioni per realizzare un PAC non è semplice (se non cerchi a fondo)
- Il modello PAC è molto difficile da realizzare se cerchi di imitarlo guardando una pagina web (ci sono troppi dettagli fondamentali che non si vedono)

Un'azienda preferisce gestire
bene il proprio business e
pagare uno specialista che
gestisca il suo (e gli porti clienti)



1. Perché non lo fanno tutti?
2. Perché voi lo diffondete?



I. Non lo fanno tutti perché...

- Non tutti sono disposti ad investire denaro per imparare un modello di business (in Italia siamo abituati a scuole e università “quasi” gratis)
- Molti si fermano alla più piccola difficoltà, e non sono disposti nemmeno ad informarsi per trovare soluzioni (vedi caso partita iva)
- Il PAC normalmente è un modello potente, e pochi professionisti sono disposti a condividerlo...

2. Lo diffondiamo perché...

- Lo diffondiamo perché ci piace differenziare le nostre fonti di reddito
- Non abbiamo le risorse e il tempo per saturare da soli il mercato dei PAC (è una cosa impossibile per chiunque)
- Uno dei nostri “modelli di business secondari” è l’infobusiness (vendita di corsi e informazioni, come il corso sui PAC). Diffondendolo, guadagnamo nel processo.

1. Non tutti sono disposti ad investire per imparare
2. Ci piace differenziare le nostre fonti di reddito.



www.AcquireClienti.com