

€8,00

START

FRANCHISING

 **SEGUICI SU**
@STARTFRANCHISING

BRAND NEW

Nasce Nemo, società innovativa al servizio dei franchisor che vogliono crescere

BE FRANCHISOR

Kiko punta sul franchising per svilupparsi all'estero

ANNO V N°3

DIETRO LE QUINTE DEI "NUMERI 1"

CON I LORO CORSI DI FORMAZIONE DIVIDONO L'OPINIONE PUBBLICA TRA DETRATTORI E SOSTENITORI. ALFIO BARDOLLA E GIACOMO BRUNO IN ESCLUSIVA RISPONDONO ALLE CRITICHE PIÙ FREQUENTI E ANTICIPANO LE LORO STRATEGIE PER IL FUTURO.



14

Beauty da esportazione

KIKO Milano punta sul franchising per diventare sempre più internazionale.



*Elena Delfino,
Start Franchising*

IN EVIDENZA

30 Dietro le quinte dei "Numeri 1"

In esclusiva per Start Franchising Alfio Bardolla e Giacomo Bruno raccontano le opportunità dei loro corsi e rispondono alle critiche più frequenti.



*Anna Porello,
Franchising Top*



48

Nemo, franchising first

Dall'esperienza di Start Franchising, specializzato in storytelling e informazione, e di Franchising Top, società esperta in lead generation nasce una nuova realtà al servizio dei franchisor che vogliono far crescere le reti.

SPECIALE

Dietro le quinte dei 'Numeri 1'

In un mondo del lavoro sempre più liquido l'offerta di programmi di formazione, coaching, crescita personale è in deciso aumento. Tra i professionisti del settore alcuni più di altri polarizzano l'opinione pubblica tra sostenitori e detrattori. Alfio Bardolla, formatore di finanza personale, e Giacomo Bruno, editore digitale che insegna a scrivere libri bestseller su Amazon, spiegano opportunità e obiettivi dei loro corsi. E rispondono alle obiezioni più frequenti.

In Italia i corsi di formazione e crescita personale sono sempre più diffusi. Al grido di "chi non si forma si ferma" basta un rapido giro nel web per trovare una offerta ricchissima e diversificata, per settori, metodi e target. E intercettare pareri controversi, che si polarizzano nel bene o nel male con il crescere della notorietà mediatica dei formatori o motivatori o coach. **Qualche nome tra tutti? Alfio Bardolla.** Segni distintivi: il maglioncino arancione e i corsi che hanno come filo conduttore la libertà finanziaria. E poi **Roberto Re**, formatore e mental coach, che agli inizi stupì per la passeggiata sui carboni ardenti.

Da qualche anno si è imposto sulla scena dell'editoria digitale **Giacomo Bruno**, nominato dalla stampa "il papà degli ebook" per aver portato gli ebook in Italia nel 2002.

Un anno fa la Bruno Editore srl ha concesso in licenza ad ABTG spa, cioè Alfio Bardolla Training Group, il marchio Numero1 e di fatto tutto il ramo formazione. Giacomo Bruno è quindi diventato formatore in esclusiva per Alfio Bardolla e i suoi corsi sono confluiti nel nuovo ramo Internet Royalty di ABTG.

Alfio Bardolla e Giacomo Bruno hanno accettato di rispondere in modo diretto alle obiezioni più diffuse tra i detrattori del loro modo

di fare formazione e di raccontare opportunità e obiettivi dei loro corsi.

Le 4 obiezioni più frequenti

1) I corsi come i vostri servono solo a prendere soldi a gente che ha problemi e che cerca un 'guru' a cui affidarsi.

AB: Sono partito da un debito di 500 milioni di lire e senza la formazione non sarei arrivato dove sono ora. La formazione riguarda qualsiasi ambito della vita, anche il denaro.



Se vuoi imparare qualcosa devi studiare da chi ha già ottenuto risultati in quel settore. Se vuoi imparare a sciare vai dal maestro di sci. Punto. Ancora oggi, ogni anno investo decine di migliaia di euro in formazione in ambiti molto diversi. Non si smette mai di imparare.

GB: Io ho una storia un po' particolare. Quando vent'anni fa ho perso mia madre ero nell'inverno più buio della mia vita. E in quel momento il libro di Tony Robbins "Appunti da un amico" (di cui anni dopo sarei diventato io stesso l'editore) ha cambiato la mia vita. **Sono felice di aver trovato un**

"guru" a cui affidarmi perché la mia crescita personale e professionale da allora non si è più fermata. E sono felice di aver pagato fior di quattrini per tutti i corsi che ho fatto. Trovo assurdo che le persone gettino un mare di soldi in cose inutili e poi non investano in se stesse.

2) Durante un corso di Alfio Bardolla o di Giacomo Bruno ci sono strategie di engagement emotivi molto forti. Fra tutti la musica, i video ispirazionali, il contatto che si cerca di fare stabilire tra le persone che partecipano e che non si conoscono prima di entrare.

Che cosa rispondete a chi pensa che questo sia solo un metodo per 'suggestionare' il pubblico e vendergli altri corsi?

AB: Da un lato c'è la formazione istituzionale, dove spesso i professori non interagiscono con gli studenti ed erogano in modalità frontale. Dall'altro c'è la formazione delle nostre aule, che mira a trasmettere contenuto tecnico con eventi "vivi" dove l'uso della musica, dei video e dell'interazione dell'aula è funzionale all'apprendimento. **Ma non preoccupatevi, da noi non si balla e non ci si abbraccia, non mi sono mai sentito a mio agio.**

GB: Creare una buona atmosfera in aula non serve a vendere di più o a "suggestionare" ma semplicemente a migliorare l'apprendimento di quello che insegniamo. E ad aiutare le persone a passare piacevolmente un paio di giornate insieme. **Ad Hollywood spendono centinaia di milioni per tenerci seduti due ore al cinema.** Noi riusciamo a farci seguire per giorni interi non per la musica e i video, ma perché abbiamo competenze interessanti da condividere.

3) Molti pensano che dietro al brand 'Alfio Bardolla' o 'Giacomo Bruno' ci sia soprattutto una capacità: quella di aver portato in Italia riveduti e corretti modelli americani. Nessun apporto originale, quindi, ma la cosa giusta al momento giusto. Quanto c'è di vero?

AB: Credo molto nel modello americano. Personaggi come Robert Allen, Tony Robbins, Robert Kiyosaki hanno creato l'industria della formazione. Il loro contributo è stato certamente importante nella mia crescita personale e professionale. Ma si limita all'ispirazione. **I contenuti sono per forza di cose diversi:** in Italia gli investimenti immobiliari ad esempio hanno caratteristiche



Alfio Bardolla è fondatore della Alfio Bardolla Training Group S.p.A., azienda leader in Europa di formazione finanziaria personale, quotata alla Borsa di Milano, che ha formato oltre 50mila persone attraverso programmi audio, video, corsi dal vivo e coaching personalizzate. La società conta oltre cento collaboratori ed è presente in Italia e Spagna. Ha pubblicato otto libri, tra cui "I soldi fanno la felicità", distribuito anche in lingua inglese e spagnola. Ad oggi le sue opere sono state vendute in oltre 300mila copie. Il suo patrimonio è stimato in circa 40 milioni di dollari.

www.alfiobardolla.com

e procedure totalmente opposte rispetto a quelle di oltre oceano. Quindi sono ripartito da zero, con la mia testa e la mia esperienza.

GB: Questo in parte è vero. Io ho portato gli ebook in Italia nel 2002, nove anni prima di Amazon e dei grandi editori. Tuttavia è un modello che ho conosciuto negli Stati Uniti, che ho apprezzato come lettore e che ho importato. Però per i contenuti che insegniamo il passaggio è un po' diverso: si impara dagli altri, ci si fa una propria opinione, si mette in pratica e quando si ottengono risultati si insegna la propria esperienza. **Addirittura nel mondo dell'editoria è l'opposto: io ho creato in Italia un modello di business che non esiste in nessuna parte del mondo e nei prossimi anni lo esporteremo negli Stati Uniti.**

4) Per molte persone essere 'divulgatori' di materie che siamo abituati ad associare alle aule universitarie (temi di finanza), così come al puro talento personale e agli studi 'matti e disperatissimi' (scrivere) è indicativo di scarsa qualità se non poca attendibilità dei contenuti. Che cosa ne pensate?

AB: Parto da un dato oggettivo: le nozioni apprese da uno studente di medicina al secondo anno sono già obsolete. **Il mondo evolve alla velocità della luce e molte scoperte hanno rivoluzionato materie che conoscevamo.** Io sono laureato in Economia e Scienze Bancarie alla Cattolica ed è stato bellissimo a livello di cultura personale. Ma la formazione che va integrata è quella pratica che ti porta ad ottenere risultati. Entrambe sono di qualità e sono integrate. Detto questo, è la formazione pratica a darti maggiori possibilità di guadagno.

GB: Ti posso dire che io sono laureato in Ingegneria Elettronica alla Sapienza di Roma e in cinque anni di facoltà non ho mai visto un circuito elettronico. Tanta teoria e zero pratica. **Quello che noi facciamo nelle nostre aule, e che spesso siamo chiamati a raccontare proprio nelle Università, è esattamente il contrario: tanta pratica, esperienze reali e poca teoria.**

Qual è la critica che vi hanno rivolto negli anni che sentite meno vera?

AB: Forse proprio quella riguardante il nostro target. Molti pensano che i corsi sulla libertà finanziaria siano specchietti per prendere in giro le persone povere e bisognose. Ma semplicemente non è il nostro target. Il livello di chi partecipa ai nostri corsi è molto alto, sia culturalmente che finanziariamente.

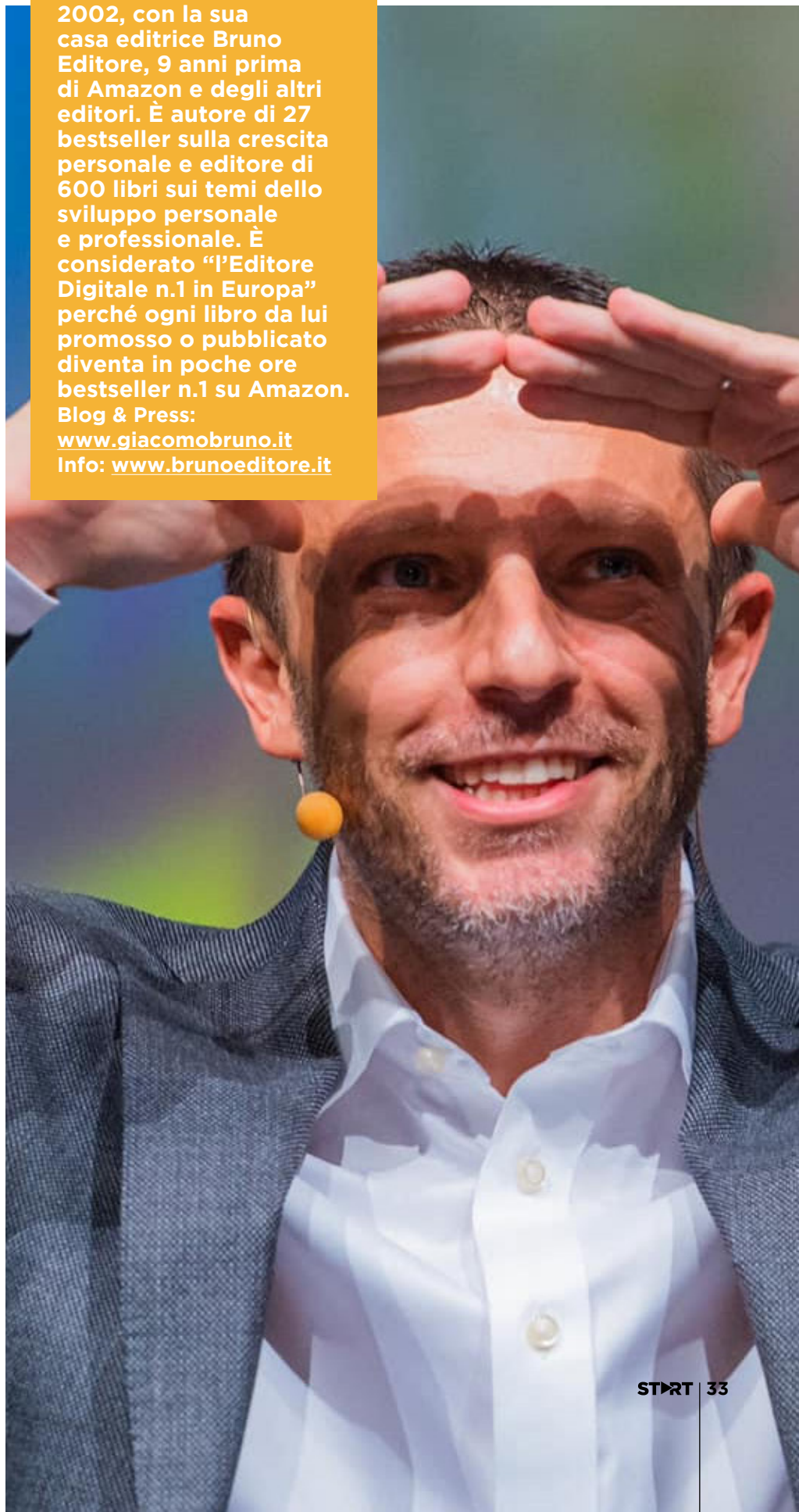
GB: Ogni tanto mi dicono "ma se sei così bravo puoi far diventare bestseller anche un libro di m***a". E in effetti con l'influenza e i numeri che ho adesso, potrei farlo. Ma la verità è che i libri di Bruno Editore diventano bestseller proprio perché abbiamo milioni di lettori soddisfatti. Se iniziassi a pubblicare libri di scarso valore verrebbe meno questa fiducia e il business morirebbe velocemente.

Gli inizi

Quando siete partiti con le vostre rispettive attività quali obiettivi avevate?

AB: Ho creato la mia prima società a 18 anni, per pagarmi gli studi a Milano. La società stava per quotarsi in Borsa, ma erano gli anni della bolla di internet e tutto svanì in pochi giorni. **Da quel giorno ho voluto trasferire l'importanza della**

Giacomo Bruno, classe 1977, ingegnere elettronico, è stato nominato dalla stampa "il papà degli ebook" per aver portato gli ebook in Italia nel 2002, con la sua casa editrice Bruno Editore, 9 anni prima di Amazon e degli altri editori. È autore di 27 bestseller sulla crescita personale e editore di 600 libri sui temi dello sviluppo personale e professionale. È considerato "l'Editore Digitale n.1 in Europa" perché ogni libro da lui promosso o pubblicato diventa in poche ore bestseller n.1 su Amazon. Blog & Press: www.giacomobruno.it Info: www.brunoeditore.it



SPECIALE

libertà finanziaria e delle entrate automatiche a più persone possibile (e sono ormai oltre 50mila) e ho creato diverse aziende proprio per essere più bilanciato a livello di finanza personale.

GB: Ero poco più che ventenne e non avevo grandi obiettivi imprenditoriali. **Però sapevo una cosa: mi piaceva l'idea di fare carriera nel mondo della crescita personale.** Sapevo che, comunque sarebbe andata con il business, sarei cresciuto come persona. Poi l'esperienza ha dimostrato che se cresci di testa, allora anche il business cresce.

Le soddisfazioni e i punti di forza

A quale target vi rivolgete?

AB: **Persone che hanno voglia di avere di più dalla vita, di buona cultura e buona capacità di spesa,** che hanno voglia di mettersi in gioco per avere ottenere più tempo di qualità e più soldi.

GB: **Chiunque voglia migliorare se stesso.** Ogni giorno siamo chiamati ad affrontare tante sfide e tanti problemi. Ecco, io penso che ci sia un libro per ogni problema. E se non c'è faccio in modo di esserne l'editore.

Qual è stata la soddisfazione più grande che avete sperimentato? E il feedback più emozionante che avete ricevuto da qualcuno delle vostre community?

AB: **Una delle storie più interessanti che abbiamo è quella di un musicista-filosofo.** È venuto ai nostri corsi per curiosità,

I CORSI DI ABTG

16 corsi in 4 aree diverse (immobili, trading, business, internet royalty) dal prezzo medio di 1.500 euro e una presenza di 200-400 persone a corso. Il WakeUpCall, con 3.200 partecipanti a un prezzo medio di 300 euro. Tre giornate per comprendere i meccanismi e la psicologia della libertà finanziaria, con esercizi e prove pratiche. Internet Royalty ha 4 corsi (Numero1, Marketing Formativo, Internet Rockstar, Video Che Vendono).

si è appassionato al settore degli investimenti in Borsa e oggi vive esclusivamente di trading. Ha moltiplicato così tanto i suoi soldi che si è comprato casa. Oggi lavora insieme a noi come formatore, proprio per il desiderio di condividere con altri la sua passione e i suoi grandi risultati.

GB: Avendo milioni di lettori dei nostri libri, ogni giorno riceviamo decine di feedback e di recensioni positive. Sono sempre piacevolmente colpito, non mi abituo mai. **Ricordo in particolare quella ragazza con gravi problemi di dislessia che ci ha scritto che il mio libro "Lettura Veloce 3X" le aveva cambiato la vita e risolto il problema.** Straordinario.

Quale ritenete sia il vostro punto di forza?

AB: La voglia di imparare. La crescita è uno dei miei valori più importanti, quindi leggo 2/3 libri a settimana, frequento corsi in tutto il mondo e

cerco sempre di imparare cose nuove. **Sono curioso e i miei interessi vanno dalle ultime novità nel mondo della formazione alle nuove scoperte del bio-hacking.**

GB: Io ritengo di essere una persona affidabile al cento per cento. Se dico una cosa è quella. Se faccio una promessa, la mantengo sempre. Se ho degli orari li rispetto. **E in generale ho una grande attenzione per gli altri.** Vivere in una comunità di persone implica delle regole e sono lieto di rispettarle. In fondo, sono pur sempre un ingegnere! Di contro, ho poca tolleranza per chi si dimostra ripetutamente inaffidabile.

Qual è il primo ingrediente per portare avanti attività impegnative come le vostre, che devono tenere insieme organizzazione, produzione di contenuti, incontri?

AB: **Il focus.** Io ho creato per me stesso un'agenda sulla quale annoto





tutti i miei obiettivi, gli impegni del giorno, le attività con maggior valore finanziario o emotivo. Questo mi aiuta a rimanere focalizzato sulle cose importanti, delegando tutto il resto.

GB: La verità? **Il mio ingrediente segreto è l'equilibrio tra lavoro e famiglia.** Mia moglie Viviana mi sostiene e mi supporta nei momenti difficili e insieme abbiamo fatto crescere Bruno Editore anno dopo anno. Ma quando decidiamo di staccare dal lavoro, lo facciamo e stacchiamo completamente.

L'effetto Covid

La pandemia ha inciso sulla vostra attività? Ha in qualche modo accelerato una trasformazione verso la multimedialità?

AB: Sicuramente è stata una grande sfida per un'azienda che da quindici anni si occupa di corsi di formazione dal vivo. **Ma proprio perché abbiamo un team di serie A, siamo**

stati veloci nel trasformare in Master online i nostri corsi più importanti. Non solo. Abbiamo anche dovuto affrontare la sfida dei posti di lavoro: quando hai un team di più di 100 persone, la parte organizzativa è determinante. Lo smart working è partito immediatamente e ha dato da subito grandi risultati. Una bella sfida per tutti.

GB: Da un lato i corsi dal vivo hanno ricevuto un forte e inequivocabile stop. Dall'altro è cresciuta enormemente l'esigenza delle persone di prendersi del tempo per formarsi. Quindi siamo stati molto bravi e veloci ad aggiornarci verso la multimedialità e a creare le Masterclass più belle che siano mai state prodotte in Italia. **Abbiamo investito molto, ma parliamo di opere quasi cinematografiche, non i soliti video che si vedono in giro.** Per quanto riguarda l'editoria, è davvero esplosa. I lettori si sono moltiplicati per 10 e così anche gli scrittori di libri. Tante persone hanno messo a frutto il tempo a casa.

Quale opportunità vedete in questo particolare momento storico?

AB: Questo momento storico ha dimostrato quello che professo da quindici anni: **non puoi avere una sola entrata.** Le aziende possono chiudere da un giorno all'altro. Il posto fisso è tutt'altro che sicuro. Bisogna avere almeno tre entrate diverse. Questo richiede formazione e nuove competenze. L'opportunità è quindi quella di essere il riferimento assoluto nel mondo per erogare questa formazione.

GB: Come sempre il mondo corre veloce e se nel nostro settore si viaggia verso la multimedialità, ci sono tanti altri settori che stanno emergendo e cambiando il mondo. **Ad esempio quello delle criptovalute o della blockchain sta portando grandi cambiamenti e ne porterà sempre di più.** Noi ad esempio siamo il primo editore al mondo a certificare in blockchain gli autori che raggiungono il traguardo di Bestseller N.1 su Amazon.

Il futuro

Quali sono i vostri obiettivi futuri?

AB: L'internazionalizzazione è un passo importante. Siamo partiti dalla Spagna, sia con i corsi dal vivo che con i nuovi master online. **E adesso ci stiamo espandendo in tutto il mercato spanish-speaking.** Parliamo di un miliardo di potenziali clienti.

GB: **Il prossimo traguardo è quello di raggiungere 10 milioni di italiani. In un'Italia che legge poco, è un obiettivo molto ambizioso.** Ma se ogni anno formiamo con i nostri corsi almeno mille nuovi autori bestseller e ognuno raggiunge una media di duemila download, possiamo arrivare al traguardo in cinque anni.

Elena Delfino