

Najczęściej zadane pytania odnośnie współpracy na zasadach franczyzy

Współpraca na zasadach franczyzy, opiera się na założeniu samodzielnej działalności gospodarczej, w której jest powielany udany wzorzec biznesowy.

Ze względu na dużą ilość zapytań postanowiliśmy zamieścić odpowiedzi na najczęściej zadawane. Odpowiedzi udziela Albert Pietras - dyrektor zarządzający Edu Szkoły szybkiego czytania i technik pamięciowych.

Najważniejsze przy wyborze franczyzy jest wiarygodność franczyzodawcy. Jeśli masz się oprzeć na doświadczeniu franczyzodawcy, bo chcesz powielić udany wzorzec, to im więcej posiada jednostek własnych, tym jest bardziej godny zaufania - dlaczego? Ponieważ na pewno ma WŁASNE, DUŻE DOŚWIADCZENIE oraz znajomość różnych rynków. Jeśli faktycznie jego model biznesowy jest dochodowy, to nic nie stoi na przeszkodzie, aby sam na nim zarabiał. PRAWDA?

FRANCYZODAWCA, KTÓRY MA DUŻO JEDNOSTEK WŁASNYCH, nie szuka głównego źródła zarabiania we franczyzie, więc zazwyczaj DAJE LEPSZE WARUNKI WSPÓŁPRACY. Zatem zapraszamy Państwa do współpracy!

1. Jakie są wymagania wobec franczyzobiorców: wiek/płeć, dotychczasowe doświadczenie, umiejętności?

Minimum 21 lat, wykształcenie wyższe (ale tu możemy rozpatrzyć wyjątki) i zamiłowanie do szkoleń, rozwoju osobistego i uczenia, to podstawowe cechy oraz co oczywiste przedsiębiorczość - chęć pracy na otwartym rynku. Podczas prowadzenia zajęć - na treningach szybkiego czytania i technik pamięciowych potrzebna jest również otwartość i komunikatywność, empatia. Mile widziane doświadczenie w pracy z ludźmi, zwłaszcza z grupami, to na pewno pomaga. Z pewnością osoby, które "otały się" o szeroko pojętą oświatę będą miały trochę łatwiej.

2. Jakie są warunki finansowe inwestycji?

- A. Jaka jest kwota całkowita kwota inwestycji?

W zależności od typu licencji.

- B. W jakiej kwocie zamykają się koszty remontu?

Nie trzeba adaptować specjalnie sali - zwykła wykładowa lub szkolna wystarczy a w szczególnych przypadkach nawet tego nie trzeba. Mamy model podstawowej usługi z dwoma wariantami, gdzie nie jest potrzebna żadna sala

- C. Jaki jest szacowany okres zwrotu z inwestycji?

Zwrot inwestycji następuję po 1-2 miesiącach.

3. Czy franczyzobiorcy samodzielnie muszą poszukiwać lokalu do prowadzenia biznesu, czy mogą liczyć na pomoc franczyzodawcy w tym zakresie? W jakich miejscach najczęściej znajdują się Państwa lokale? Jakiej są wielkości?

Poszukiwanie powinno odbywać się samodzielnie, ale udzielamy informacji, jakie lokale dobrze się sprawdzają. Tutaj podam tylko ciekawostkę, że współpracując z Edu dopuszczamy również sytuację, że osoba zachowuje niskie koszty i nie wynajmuje na stałe żadnego lokalu. Jest to możliwe i opłacalne.

4. Co oferują Państwo w ramach pakietu franczyzowego swoim partnerom (szkolenia, oprogramowanie, podręcznik operacyjny, projekt lokalu itp.)?

Franczyzobiorca otrzymuje przekazanie modelu biznesowego, czyli dopasowanie rynku lokalnego, prawo do używania logo i marki Edu, szkolenie sprzedażowe - jak pozyskiwać klientów, szkolenie trenerskie - jak prowadzić zajęcia, szkolenie z prezentacji i wystąpień publicznych, skrypt trenerski z konspektami treningów, dostęp do bogatej biblioteki, bezpłatnie wzory sprawdzonych materiałów reklamowych, miejsce na stronie serwerze i stronie www, z możliwością wsparcia sprzedaży.

5. Co stanowi największe utrudnienie w otwarciu punktu franczyzowego Państwa partnerów?

Stereotyp, że w edukacji zarabia się tylko jesienią.

6. Czy planujecie Państwo rozwój w innych krajach (jeśli tak, to w jakich i dlaczego właśnie tam)?

Chętnie podejmiemy współpracę z partnerami z zagranicy na zasadzie masterfranczyzy. Bierzymy pod uwagę każdy kraj, a zwłaszcza Wielką Brytanię, Irlandię, Islandię, Norwegię, Hiszpanię, USA.

7. Czy istnieje sezonowość w Państwa biznesie? Jeśli tak, to na czym ta sezonowość polega?

W Edu prowadzimy działalność bardzo elastycznie, więc typowa sezonowość występuje - edukacja kojarzy się z miesiącami jesiennymi, ale 9 lat doświadczenia pozwoliło znaleźć opłacalne rozwiązania, także poza sezonem. Oferujemy m.in. usługi pozbawione problemu sezonowości, dzięki czemu we współpracy z Edu zarabiać można w każdym miesiącu. Dosłownie. Łącznie z grudniem i wakacjami.

8. Jakie pojawiają się w branży nowe trendy, jak branża może zmienić się w perspektywie najbliższych lat? Jak rynek przedstawia się dzisiaj?

Tak, w ostatnich latach rynek się bardzo zmienił. Edukacja jest reformowana przez władze zwierzchnie i pojawiły się duże zmiany, a w najbliższych 2-3 latach szykują się kolejne zmiany. Zatem w wielkim skrócie tylko elastyczność w działaniu i budowie portfela klientów ma sens./p>

9. Czy preferują Państwo partnerów prowadzących już własną działalność w branży, którzy zapragnęli przystąpić do sieci, czy osoby które dopiero co zakładają firmę i robią to od razu pod logo sieci??

Nie szczególnych preferencji nie mamy. Oczywiście łatwiej jest sprzedać usługi pod tą samą marką co firma, ale mamy kilku partnerów, którzy mieli już na własnym rynku renomę i postanowili współpracować, prowadząc szkolenia wg modelu i pod marką Edu, ale zachowując swój stary szyld. Na tym m.in. polega nasz elastyczność. Możesz tylko zyskać.

Jeśli nurtują Państwa jakieś pytania, to możecie Państwo zadzwonić do sekretariatu Edu (w dni powszednie 10.00 - 16.00) tel. 58 625 70 58 i poprosić o rozmowę z osobą zarządzającą Edu - Albertem Pietrasem - na pewno udzieli Państwu wyczerpujących informacji. Zapraszamy także do kontaktu mailowego: centrala@akademiaedukacji.pl