

Chytrý zisk

(Vlastní firma FRANCHISING, 2.2.2015)

Atraktivní vzdělávání nemusí být pouze to jazykové. Na trhu působí řada konceptů, které se věnují i jiným oblastem, nebo jazykové a obecné vzdělávání kombinují.

2+2 Škola matematiky

Doučování i příprava na vysokou

Před pěti lety vznikl u našich polských sousedů koncept, jehož cílem je poskytovat doučování žáků a studentů v oblasti matematiky. Právě tam mají dle zakladatelů sítě největší problémy dnešní děti, a to nejen v Polsku a České republice. V současnosti můžeme najít na polském trhu 45 doučovacích center této sítě. Od září letošního roku najdeme značku i u nás, a to prostřednictvím jejích center v Ostravě a Praze.

Ostravskou pobočku provozuje sama master-franšízantka konceptu 2+2 Škola matematiky, pražské centrum je pak v rukách franšízového partnera. "V Ostravě jsme zaznamenali o náš produkt velký zájem. V současnosti naše lekce navštěvuje více než 30 žáků a jejich počet stále stoupá," říká master-franšízantka pro Českou republiku Alena Koubková s tím, že centra nabízí svým klientům nejen doučování, ale také přípravu k maturitám a přijímacím zkouškám na střední i vysoké školy.

"Pro předškoláky od 4 let je tu Školička matematiky a pro žáky 1.stupně základních škol matematický kroužek," doplňuje Koubková.

Zájemce o franšizu musí být připraven na vstupní investici ve výši 45 tisíc korun, díky níž pokryje náklady na vybavení učebny, marketing a také vstupní franšízový poplatek. Peníze však nejsou všechno.

Franšízant konceptu 2+2 Škola matematiky musí mít mimo jiné i organizační schopnosti a musí umět jednat nejen s dětmi, ale i jejich rodiči. "Výhodu mají v tomto ohledu lidé, kteří mají zkušenosti s vedením soukromé školy, působící ve vzdělávání nebo lidé se zkušeností s výukou matematiky," přibližuje Alena Koubková.

V Polsku fungují vzdělávací centra 2+2 Škola matematiky nejen ve velkých městech, ale i v těch menších. Dá se tedy očekávat, že franšíza v České republice bude také mířit i mimo tuzemské metropole.

Yamaha

Umění pro malé i velké ve franšíze

Jednou z nejrozšířenější franšízových sítí na našem trhu je Hudební škola YAMAHA. Za 20 let působení u nás rozšířila svou síť tak, že prostřednictvím franšízových partnerů jsou obory této hudební školy nabízeny v České republice na 237 a na Slovensku na 55 adresách.

Celosvětově patří síť Hudebních škol YAMAHA se svými 700 tisíci žáky a 20 tisíci učiteli k největším organizacím svého druhu. "Tento koncept skupinové výuky hudby vznikl v Japonsku v roce 1954, v České republice působí již zmíněných 20 let," vysvětluje dlouholetou historii konceptu Zdeněk Simek, generální poskytovatel franchisového systému Hudebních škol YAMAHA pro ČR a SR s tím, že ve školách najdeme obory určené jak pro děti od 4 měsíců, tak i lekce pro dospělé a seniory.

Podle slov Zdeňka Simka se konceptu daří zaplňovat všechny regiony naší země. A to díky tomu, že programy školy mohou být provozovány dvěma způsoby. Jde o "Hudební školy YAMAHA", které nabízí minimálně 5 předškolních nebo instrumentálních oborů, další možností jsou pak třídy "YAMAHA Class", které nabízí maximálně 3 obory z nabídky programů.

Zájemce o otevření jakéhokoli formátu Hudební školy YAMAHA musí počítat s tím, že minimální investice do vybavení představuje 20 tisíc korun. Nicméně s množstvím nabízených lekcí a oborů požadavky na vybavení rostou. "Důležité také je, aby se uchazeč dokázal ztotožnit se skupinovou výukou. Měl by sám mít hudební a pedagogické vzdělání, nebo by měl mít k dispozici osobu, která tuto podmínku splňuje,"

popisuje vhodného kandidáta Zdeněk Simek s tím, že úkolem uchazeče je také zajistit vhodné prostory pro výuku. Pozitivní vztah k dětem je pak samozřejmostí. Go Kids centrum

U nás i na Slovensku

Na vzdělávání dětí od útlého věku vsadila společnost Neurasoft, která v tuzemsku provozuje pod značkou Go Kids inovativní jesle, školky, kurzy i různé semináře. První Go Kids centrum, u kterého byla mateřská školka s prvky Montessori, vzniklo před čtyřmi lety a nedlouho poté následovala další. Momentálně můžeme na českém trhu najít 4 franšizová vzdělávací centra, a to v Praze, Brně, Kladně a Uherském Hradišti. V Mladé Boleslavi pak firma provozuje centrum vlastní.

"Kromě kladenského centra, které bylo otevřeno v roce 2014, mají všechna za sebou již několikaletou zkušenost a během doby své působnosti si byly schopny vytvořit širokou klientelu oceňující styl naší práce," doplňuje majitelka sítě Go Kids Michaela Tilton s tím, že důkazem je fakt, že v několika městech musela centra svůj dosavadní prostor vyměnit za větší.

Svoje franchisanty si síť Go Kids pečlivě vybírá. Nejde totiž jen o to, aby měli dostatek peněz či potřebné vzdělání, které je samozřejmostí. "Naším cílem je udržet si kvalitu a přátelskou atmosféru celého konceptu, a to nejen směrem ke klientům, ale i mezi jednotlivými lektory a centry. Proto si ze zájemců vybíráme ty, co mají předpoklad tento cíl splnit. Každé centrum potřebuje svoje "srdce", tedy člověka, který se s touto filozofií ztotožňuje a přináší mu radost vytvářet přátelské prostředí pro podobně naladěné rodiče a děti," říká Michaela Tilton s tím, že cílem značky je tak otevřít centra tam, kde takového člověka najde. Již nyní eviduje zájem o franšizy nejen z České republiky, ale také ze Slovenska, kde by se měl koncept Go Kids rozvíjet ve spolupráci s master-franšizovým partnerem, kterého momentálně hledá. Nebrání se však ani expanzi na další trhy.

Ačkoli peníze nejsou při rozhodování o franšizantovi tím nejdůležitějším kritériem, bez nich to však také nejde. Výše investice do centra Go Kids je individuální. Záleží na tom, v jakém městě se centrum otevírá a jak bude velké. "Máme centra o velikosti od 100 až po 500 m². Vliv na výši investice má také to, zda bude součástí centra školka nebo jesle. Reálně je ale potřeba, aby zájemce o centrum měl k dispozici alespoň 100 tisíc korun, aby mohl uhradit počáteční investici a rozjezd centra," dodává Michaela Tilton.

Maple Bear Canadian School

Kanadská výuka pro české děti

O vstup na tuzemský trh usiluje kanadská síť škol Maple Bear. Pro rozvoj škol fungujících na základě kanadského systému vzdělávání hledá v České republice master-franšizového partnera. Školy by značka chtěla otevřít ve velkých českých městech, zejména v Praze a Brně.

Franšizová síť škol Maple Bear, která se zaměřuje na vzdělávání dětí různého věku, se rozšiřuje po celém světě, avšak v Evropě zatím tento školní systém nemá zastoupení. Momentálně mohou školy Maple Bear navštěvovat děti na 170 místech v 11 zemích světa. Najít je můžeme například ve Spojených arabských emirátech, ve Vietnamu, Malajsii, Číně, Indii či Brazílii.

Fakt, že je kanadský výukový systém aplikovatelný i mimo domovskou Kanadu svědčí i slova jednatele firmy Maple Bear. "Evropa je pro nás velkým lákadlem představujícím značný potenciál. Můžeme spojit nejlepší výukové metody založené na bázi těch z Kanady s metodami z jakéhokoli státu a přitom nabízet to nejlepší vzdělání," říká jednatel společnosti Tyler Done.

Zájemce o master-franšizovou licenci by se měl připravit na to, že za ni zaplatí 30 tisíc kanadských dolarů, což je zhruba 600 tisíc korun. Počítat by však měl i s dalšími poplatky, které se odvíjí počtu žáků. Smlouva s master-franšizantem se uzavírá na 10 let s možností prodloužení.

Licence Maple Bear je k dispozici všem kvalifikovaným osobám či společnostem. Provozovatel musí mít k dispozici kapitál na koupi nebo pronájem prostoru pro školní zařízení, ať už se jedná o zcela novou výstavbu nebo rekonstrukci, a také na zaplacení počátečního franšizového poplatku splatného při podpisu smlouvy.

V rámci konceptu Maple Bear lze provozovat jak samostatné předškolní zařízení, tak i ucelený koncept dvanáctistupňového vzdělávání - Předškolní zařízení, Základní škola a Střední škola.

Evropská síť "2+2 Škola matematiky má mimo Polska a České republiky své pobočky i v dalších evropských zemích. Najdeme je na Ukrajině, v Kazachstánu a Srbsku." Alena Koubková, master-franšízantka konceptu 2+2 Škola matematiky Boj s plagiátory "Momentálně je naším největším cílem zaměřit se na komunikaci s klienty a objasňovat, v čem jsou naše produkty odlišné od nabídek, nejrozličnějších plagiátorů. Od těch, co nás kopírují, se lišíme tím, že přesně víme, co děláme, kdy to děláme, k čemu to slouží a jaké schopnosti to rozvíjí." Zdeněk Simek, generální poskytovatel franšízového systému Hudebních škol YAMAHA pro ČR a SR

Foto: 2+2 Škola matematiky Vstupní investice cca 0,5 mil. Kč

Foto: Hudební škola Yamaha Investice do vybavení Min. 20 tis. Kč

Foto: Vést a motivovat "Majitel Go Kids centra by měl především mít rád děti, vzdělávání a práci s lidmi. Ideálně by měl mít zkušenosti s lektorováním, a to jak kurzů pro děti, tak i pro dospělé." Michaela Tilton, majitelka sítě Go Kids

Foto: Go Kids centrum Investice do centra Min. 0,5 mil. Kč

Foto: Maple Bear Cena master-franšízové licence Cca 600 tis. Kč