

reklama

[+ powrót do strony głównej](#)

21 marzec 2008

OK

« marzec 2008 »

Pn	Wt	Śr	Cz	Pt	Sb	Nd
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Jesteś zalogowany jako 48609808117

Czas dostępu upływa 19 cze 2009

o godzinie 18:02

Wyloguj

## Franczyza

- Barierą nie zawsze jest

## Franczyza

DRUKUJ | WYŚLIJ

## Uczenie języków to opłacalny interes

21.03.2008, Agnieszka Usiarczyk

**W Polsce działa kilka szkół językowych, które oferują umowy franczyzowe. Co roku w całym kraju otwiera się mnóstwo filii. To ponoć bardzo opłacalny biznes i już po dwóch latach można liczyć na zyski**

Oferta szkół językowych jest bardzo bogata i staje się coraz szersza i lepsza jakościowo. Na rynku jest kilkanaście szkół o zasięgu ogólnopolskim, zlokalizowanych we wszystkich większych miastach Polski oraz szkoły o zasięgu regionalnym i cała sieć szkół o zasięgu lokalnym. – W ostatnich latach ten rynek dynamicznie się rozwijał, dziś raczej się stabilizuje. Wykruszają się małe szkoły o niskim poziomie nauczania, a rozwijają się te, które mają dobry program i istnieją długo na rynku – mówi Dominik Doliński, dyrektor szkoły Angloman.

Franczyza to dobry sposób na rozwinięcie firmy. Na czym polega w prowadzeniu szkoły językowej? Franczyzobiorca inwestuje własne pieniądze w prowadzenie szkoły, a w zamian za to dostaje od franczyzodawcy znak towarowy, doświadczenie, stabilność na rynku, możliwość zbadania go przed otwieraniem kolejnych szkół. Jest wspierany przez franczyzodawcę w całym okresie współpracy. Franczyzodawcy organizują szkolenia, podpowiadają, jak prowadzić szkołę. – To bardzo opłacalny biznes, po dwóch, trzech latach można już liczyć na zyski, ponieważ zapotrzebowanie na edukację językową ciągle wzrasta, Polacy chcą się uczyć języków – mówi Przemysław

## Nowe filie

Minimum 30 tysięcy złotych potrzeba na otwarcie oddziału Angloman. Szkoła działa od siedmiu lat i specjalizuje się w nauczaniu języka angielskiego metodą Callana. W drugim roku działalności zaczęła się dynamicznie rozwijać, powstawały nowe jej filie. Dziś Angloman uczy w miastach na terenie województwa śląskiego i małopolskiego, w Andrychowie, Bieruniu Nowym, Katowicach, Orzeszu, Rudzie Śląskiej, Siemianowicach Śląskich, Wadowicach oraz Zabrze. Franczyzobiorcą Angloman może zostać osoba z wyższym wykształceniem i znajomością języka angielskiego. Oprócz Angloman, Axona i Open School, na zasadzie franczyzy działają także szkoły Helen Doron Early English, Lingua Nova, British School, Leader School, Sita i Direct English.

## Dajemy receptę na sukces

*Grzegorz Nowakowski, dyrektor Akademii Językowej Open School*

Franczyza to sposób na szybki rozwój biznesu. Wymaga niższych nakładów inwestycyjnych przez inwestora, ponieważ franczyzobiorca inwestuje swój kapitał, w zamian otrzymując „receptę na sukces”. Gdy otwierałem pierwszą szkołę, marzyłem o dużej firmie, ale nie miałem pieniędzy, żeby otworzyć filie w kilku miastach. Dziś udało się spełnić marzenie dzięki umowom franczyzowym.

Open School to pierwsza i jedyna sieć franczyzowa w kraju, która oferuje swoim franczyzobiorcom możliwość prowadzenia trzech firm. Są to: Akademia Językowa Open School, która specjalizuje się w nauczaniu studentów, Open Business Academy, specjalizująca się w szkoleniach językowych dla biznesmenów, oraz Open Translations, czyli ogólnopolskie biuro tłumaczeń dla klientów biznesowych. To wszystko w ramach jednej opłaty franczyzowej. Żeby otworzyć filię Open School, należy znaleźć lokal w centrum miasta, w pobliżu przystanków autobusowych lub tramwajowych. Pomagamy inwestorom w urządzeniu wnętrza, organizujemy szkolenia z prowadzenia szkoły językowej dla właściciela i personelu, pomagamy w zatrudnieniu personelu administracyjnego i nauczycieli, opracowujemy kampanię marketingową i ją realizujemy. Koszty całej inwestycji zależą od wielkości miasta. Na przykład koszt uruchomienia Akademii w mieście do 150 tysięcy mieszkańców to wydatek rzędu 45 – 60 tysięcy złotych.

## Uniknęłam wielu błędów

*Katarzyna Chodorowska-Zdebiak, dyrektorka oddziału Akademii Językowej Open School w Pruszkowie*

Filię otworzyłam 1 września 2007 roku. Umowę podpisałam w sierpniu, a miesiąc później już otwierałam sekretariat. Zaletą franczyzy jest wsparcie doświadczonych osób. Można uniknąć błędów, które się popełnia, nie mając pojęcia o prowadzeniu firmy. Niezwykle ważne jest również, że dostaje się sprawdzoną markę, która jest znana na rynku. Zbudowanie ogólnopolskiej marki w pojedynkę to sztuka, która udaje się nielicznym. Jedyną wadą jest to, że nigdy nie wiemy, czy nie zostaniemy oszukani przez franczyzodawcę, który obiecuje wsparcie, a po podpisaniu umowy nie wywiązuje się z tego, domagając się wyłącznie opłaty franczyzowej. Zdecydowałam się na prowadzenie szkoły językowej, ponieważ nie słabnie zapotrzebowanie na naukę. Powstają u nas filie zagranicznych firm, gdzie trzeba znać język, ludzie podróżują i chcą znać język kraju, do którego wyjeżdżają. Publiczne szkoły rzadko zapewniają wysoki poziom nauczania języków. Myślę, że za kilka lat na rynku edukacyjnym pozostaną wyłącznie szkoły profesjonalne. Staramy się dotrzeć do klientów biznesowych, bo na razie zgłosiło się ich niewiele. Naszymi klientami zostali ostatnio np. Lyreco oraz spółka polsko-rosyjska eLine Logistic.

*not. a.u.*

## Nie spodziewałem się, że będzie tak dobrze szło

*Przemysław Solich, dyrektor oddziału Akademii Językowej Open School w Dąbrowie Górniczej*

Szkołę prowadzę od września 2007 roku. Myślałem, że będzie trudniej, nie spodziewałem się zbyt wielu klientów w pierwszym roku, ale zostałem mile zaskoczony. Wierzę, że po dwóch, trzech latach zwrócą się zainwestowane przeze mnie pieniądze. To mój pierwszy biznes na zasadzie franczyzy. Największym wyzwaniem było znalezienie lokalu, zajęło mi to dwa miesiące. Na szczęście z pomocą przyszedł franczyzodawca. Przez miesiąc z architektem pracowaliśmy nad urządzeniem wnętrza. Miesiąc trwały szkolenia i dopiero wówczas mogłem zacząć działać.

Dzięki franczyzie dostałem wsparcie od franczyzodawcy, pomogli urządzić wnętrze, podpowiadają też, jak prowadzić działalność. Jedynym minusem tego typu działalności mogą być ograniczenia, jakie system nakłada, czyli np. możliwość wdrażania swoich innowacyjnych pomysłów bez konsultacji z franczyzodawcą. Z jednej strony otrzymuje się dużą pomoc, z drugiej jednak trzeba zawsze konsultować nowe rozwiązania. Jednak w dobrze zarządzanej sieci dobre pomysły są wdrażane.

*not. a.u.*

21.03.2008