

ESPACIO 08

Una publicación de
 franquiciashoy

franquicia

Reportaje del sector

Las 17 enseñas del sector, caracterizadas por sus diversos métodos de enseñanza, se expanden alrededor del mundo

Claves del sector

Gran variedad de modelos de aprendizaje
Competencia muy dispersa
En consonancia con la globalización
Gran demanda e innovación

Directorio y Quién es Quién

Todas las enseñas del sector de las academias de idiomas y sus responsables

Academias de idiomas

El buen hacer de estas enseñas se traduce en buenos resultados



ÍNDICE

“Bienvenidos a Espacio Franquicia”

Espacio Franquicia es la revista online de Franquiciashoy.es que tiene como objetivo informar periódicamente sobre los sectores de la franquicia y sus protagonistas. El contenido de Espacio Franquicia incluye las tendencias más actuales del sector, la información de las principales marcas en un espacio exclusivo donde mostrar sus modelos de negocio, entrevistas, reportajes y un quién es quién de los principales protagonistas del sector. En este número tratamos el sector de *Academias de Idiomas*.

Reportaje del Sector

Con un total de 17 redes de franquicia, el sector de las academias de idiomas logra despuntar gracias a las nuevas necesidades de la sociedad.

4

Ranking

Consulte nuestro ranking y conozca las enseñanzas del sector más expandidas, las más recientes y las más baratas.

9

Claves del Sector

Caracterizadas por utilizar una gran cantidad de modelos de aprendizaje y una competencia muy dispersa, desvelamos las claves del sector.

10

Reportajes Empresas

Acércate a esta sección y conocerás multitud de marcas del sector y sus oportunidades de negocio.

12

Entrevistas

Entrevistamos a los principales responsables de las franquicias de academias de idiomas.

16

¿Quién es Quién?

Conoce a los protagonistas de las franquicias del sector.

21

Directorio

Todo lo que necesitas saber de cada franquicia del sector, en nuestro directorio.

22

長乃家

豚足料理
あくか

FRANQUICIAS DE
ACADEMIAS DE IDIOMAS,
GET READY FOR THE
FUTURE...



Las franquicias de academias de idiomas adquieren un mayor protagonismo gracias, en gran medida, a la globalización, el interés por viajar y la necesidad de hablar idiomas para el futuro laboral.

Englobadas en el sector de la educación, las distintas franquicias de academias de idiomas utilizan diversos métodos para formar a sus alumnos en el aprendizaje de los distintos lenguajes. Entre estos métodos, destacan aquellos en los que se utilizan el juego, la diversión y el trabajo de la creatividad; el método basado en principios neurolingüísticos; en el proceso natural de adquisición de la lengua materna que poseen los humanos desde su nacimiento; en el uso de la danza para el aprendizaje o la inmersión ficticia del alumno en una ciudad extranjera.

EL SECTOR EN DATOS

Se trata de un segmento de mercado que cuenta con un total de 17 enseñas. Estas, a su vez, cuentan con un total de 721 unidades de negocio, que están repartidas a lo largo del territorio. Las franquicias de academias de idiomas han conseguido alcanzar la cifra de 114 millones de Euros de facturación, hecho que demuestra el buen hacer de las mismas. Esta facturación ha sido alcanzada tras una inversión total de 47 millones de Euros. Además, han conseguido generar 3.030 empleos, siendo uno de los pilares más importantes para la sociedad y para el conjunto de la educación española en lo referente a la creación de empleo.

Con todos estos datos, concluimos que la facturación media de estas franquicias es de 157.418 Euros y la inversión media es de 65.558 Euros. Estos datos muestran que se trata de un sector atractivo para cualquier inversor.

LA EDUCACIÓN A NIÑOS Y ADOLESCENTES ES LA JOYA DE LA CORONA

La mayor parte de las franquicias dedicadas a la enseñanza de idiomas concentra su "target" o público objetivo en niños y adolescentes. Según un estudio realizado por la Universidad Pompeu Fabra junto a la Universidad de Barcelona, demuestra que los bebés de hasta cuatro meses de edad son capaces de distinguir dos lenguas distintas. Por esta razón, los bebés serían

capaces de aprender cualquier idioma al que se exponen, gracias a la composición y estructura de su cerebro.

A partir de este momento, los bebés comienzan a reconocer los sonidos que más se repiten a su alrededor, pero son menos capaces de identificar los sonidos a los que no están expuestos. Es decir, se especializan cada vez más en el idioma que escuchan más a menudo, haciendo, paulatinamente, más difícil aprender uno nuevo. Esto no quiere decir, ni mucho menos, que el idioma sea imposible de aprender a partir de esa edad, sino que se hace un proceso un poco más complicado.

Debido a la mayor facilidad de aprendizaje que muestran los niños desde pequeños, los padres deciden apuntar a sus hijos desde edades tempranas a las franquicias de academias de idiomas. El 81% de las enseñas incluidas en el sector enfoca su negocio a los niños y adolescentes.

EL PAPEL DE LAS EMPRESAS EN LAS FRANQUICIAS DEL SECTOR

La globalización de las empresas es una realidad. El número de empresas que colaboran con compañías extranjeras o que deciden dar el salto más allá de las fronteras de su país de origen es cada vez mayor. Esta razón ha hecho necesaria la formación de los empleados en los distintos idiomas donde la empresa va a operar. La globalización permite a las compañías conseguir mejores recursos y colaboraciones, tanto laborales como económicas. La formación que reciben los empleados en estas empresas está enfocada, básicamente, al entendimiento de los aspectos clave para la consecución óptima de su trabajo. Una vez conseguido este objetivo, la idea principal es aumentar el nivel del idioma de los empleados gradualmente.

Las empresas que deciden apostar por la formación en idiomas de sus empleados mejoran considerablemente su imagen de empresa hacia el consumidor. Además, los empleados valoran muy positivamente la opción de formarse en idiomas por parte de la empresa, puesto que las posibilidades de mejorar su puesto actual aumentan. Apostar en formación es una opción



que aporta valor añadido a la empresa, gracias a que se consiguen empleados más capaces y que pueden elevar el nivel general de la empresa.

Por otro lado, la formación en idiomas por parte de la empresa puede crear un equipo más unido, puesto que los empleados comparten horas en las que tratan temas no relacionados con el trabajo. Este hecho les ayuda a desconectar y a crear un mayor vínculo entre ellos mismos.

Existen franquicias dedicadas especialmente a la formación en idiomas de los empleados de una empresa. En este apartado destacamos las franquicias Hexagone o Miss & Mister Language.

DISTINTOS MÉTODOS DE APRENDIZAJE

Son diversos los métodos que utilizan las franquicias de este segmento de mercado para conseguir que sus alumnos aprendan distintos idiomas. Este hecho las hace mucho más llamativas para los emprendedores puesto que, de este modo, consiguen diferenciarse de la competencia más fácilmente.

Uno de los métodos utilizados está basado en el uso de principios neurolingüísticos, como puede ser el caso de Class Escuela de Idiomas. Esta franquicia plantea un rápido aprendizaje del idioma sin la necesidad de que el alumno tenga que estudiar durante horas las lecciones. Para ello, se apoyan en la asociación positiva, la personalización o los contextos reales para animar al alumno a pensar en el idioma que quiere hablar.

El aprendizaje por el proceso natural de adquisición de la lengua materna que poseen los humanos desde su nacimiento es el que franquicias como Kids&us o Little Genius utilizan.

VISIÓN GENERAL DEL SECTOR DE ACADEMIAS DE IDIOMAS



ENSEÑAS

17



UNIDADES

721



FACTURACIÓN

114
millones de €



INVERSIÓN

47
millones de €



EMPLEO

3.030

Elaboración: Tormo Franquicias Consulting



YOUR LANGUAGE CLUB

¡CUMPLE TU SUEÑO!

Ten tu propia academia de idiomas, con un sistema revolucionario de tarifa plana y metodología propia e innovadora.

Ya tenemos 13 centros. Sin royalties por facturación o marketing.

¡RENTABILIDAD DESDE EL PRIMER DÍA!

PARA MÁS INFORMACIÓN LLÁMANOS:

96 206 95 50

www.yourlanguageclub.es

En el primer caso, tratan de rodear de estímulos importantes la red de lenguaje de los niños para conseguir, de este modo, aprovechar todos los mecanismos que se activan en los mismos y que ayudan al aprendizaje de una nueva lengua. En el segundo caso, se aprovechan de estímulos neuro-auditivos de los niños para conseguir que el aprendizaje de idiomas sea óptimo.

La franquicia Hello! English apuesta por el uso de la danza como medio de enseñanza. Esta enseña mezcla los motivos físicos, lingüísticos, sociales, cognitivos y emocionales para que el niño consiga un desarrollo global. Todas las órdenes son en inglés y los estilos de danza son diversos, desde ballet, hip-hop, flamenco...

SON DIVERSOS LOS MÉTODOS QUE UTILIZAN LAS FRANQUICIAS DE ESTE SEGMENTO DE MERCADO PARA CONSEGUIR QUE SUS ALUMNOS APRENDAN DISTINTOS IDIOMAS.

Franquicias como What's up! Living English apuestan por crear un espacio ficticio en el que el alumno crea que está inmerso en el extranjero. Consideran que, al crear el alumno que está dentro de ciudades extranjeras, potencia sus sentidos y le expone a situaciones del día a día, lo que ayuda a que mejore su nivel del idioma.

Por último, destacar las franquicias de academias de idiomas que apuestan por los métodos tradicionales que radican en juegos, actividades y en explicar académicamente la teoría del idioma.

EL NÚMERO DE ESPAÑOLES QUE ESTUDIAN EN EL EXTRANJERO HA AUMENTADO

La globalización, la facilidad e interés por viajar y la mejora de las expectativas laborales tras el aprendizaje del idioma, han dado como resultado que el número que sale al extranjero para aprender diferentes idiomas haya aumentado en un 20%, según el último informe de la Asociación Española de Promotores de Cursos en el Extranjero (Aseproce). Según este estudio, los principales destinos elegidos por los estudiantes son Gran Bretaña, Irlanda o Estados Unidos. Varios son los países que exponen en las diferentes ferias destinadas a estudiantes, como es el caso de Canadá que acudió a la feria Aula de Madrid, para captar un mayor número de interesados y ofrecer sus servicios.

También son diversas las franquicias que han intentado sacar provecho de este hecho, como es el caso de Sheffield, que según las palabras de su CEO Clodoaldo Casaseca, su actividad "está ligada con la enseñanza y la finalidad es la organización y gestión de cursos para estudiantes, adultos y profesionales en el extranjero o en España encargándonos de todos procesos y contenidos de los mismos, como son los trámites y los alojamientos, recogidas o traslados". Otras franquicias que ofrece servicios similares son Hexagone, The Green Monkey o Youtalk.

Existen diversas opciones en lo referente a los cursos de idiomas en el extranjero, destacando los cursos de corta duración o los cursos de larga duración. Los cursos de corta duración suelen tener lugar durante los períodos vacacionales, como puede ser el verano o las navidades.

La modalidad destacada dentro de estos cursos es la dirigida hacia los más jóvenes, en la que se envía a los estudiantes a una escuela en el extranjero donde se encuentran con otros estudiantes de su edad. El hecho de juntarse con estudiantes de un perfil similar, hace que mejoren el idioma más rápidamente y, además, consigan hacer nuevos amigos, facilitándoles la estancia.

La otra posibilidad es la estancia de larga duración, como es el caso de los estudiantes que viajan directamente a trabajar a un país en el que se habla el idioma que se desea aprender. Por esta vía, en muchas ocasiones es necesario conseguir una Visa para que el estudiante pueda trabajar. En países como Australia, existe la posibilidad de trabajar 20 horas/semana con la llamada "Student Visa" que se consigue contratando un curso de estudiante que puede ir desde los 3 a los 12 meses.

FACTURACIÓN E INVERSIÓN MEDIA

Facturación Media

157.418 €

Inversión Media

65.558 €

Elaboración:
Tormo Franquicias Consulting

| ENSEÑAS | TOTAL | INVERSIÓN |
|---------------------------|-------|-----------------------|
| KIDS&US | 319 | A PARTIR DE 100.000 € |
| ENGLISH CONNECTION | 103 | 52.000 € |
| HELEN DORON ENGLISH | 88 | DESDE 25.000 |
| KIDSBRAIN | 55 | DESDE 25.000 € |
| INLINGUA | 34 | 12.020 € - 24.040 € |
| THE GREEN MONKEY | 32 | 84.000 € |
| THE NEW KIDS CLUB | 27 | 15.000 € |
| EDUCACHILD | 19 | 50.000 € |
| YOUR LANGUAGE CLUB | 13 | 35.000 € - 50.000 € |
| BAI & BY | 6 | 39.000 € |
| SHEFFIELD | 5 | 15.000 € |
| WHAT'S UP! LIVING ENGLISH | 5 | 30.000 € |
| MANDARIN CENTERS | 5 | 35.000 € |
| MISS & MISTER LANGUAGE | 4 | 36.000 € |
| CLASS ESCUELA DE IDIOMAS | 3 | 15.000+ REFORMA |
| HEXAGONE | 2 | 21.000 € |
| IKIDZ ENGLISH | 1 | 17.900 € |
| HELLO! ENGLISH | 1 | NO HAY |

Fuente: Franquiciashoy.es
 *Total establecimientos en España.

¿Quieres tener tu FRANQUICIA de IDIOMAS y TECNOLOGÍA?

Negocio Seguro

Negocio Rentable

Últimas tendencias

99%
 APROBADOS
 EXÁMENES
 OFICIALES

Más de 32 escuelas

"Somos diferentes por la calidad y el rigor de nuestro método"

The Green Monkey

☎ 91 759 81 52 ✉ franquicias@thegreenmonkey.es 🌐 www.franquiciasthegreenmonkey.es

www.thegreenmonkey.es

RANKING

MÁS ECONÓMICAS

INVERSIÓN NECESARIA

| | |
|---------------------------------|---------------------|
| INLINGUA | 12.020 € - 24.040 € |
| THE NEW KIDS CLUB | 15.000 € |
| SHEFFIELD | 15.000 € |
| CLASS ESCUELA DE IDIOMAS | 15.000 + reforma |
| IKIDZ ENGLISH | 17.900 € |
| HEXAGONE | 21.000 € |

MÁS EXPANDIDAS

NÚMERO DE LOCALES TOTALES

| | |
|----------------------------|------------|
| HELEN DORON ENGLISH | 900 |
| KIDS&US | 319 |
| ENGLISH CONNECTION | 103 |
| KIDSBRAIN | 55 |
| INLINGUA | 34 |
| THE GREEN MONKEY | 32 |

MÁS NUEVAS

POR AÑO DE NACIMIENTO DE LA CADENA

| | |
|-----------------------------------|------|
| CLASS ESCUELA DE IDIOMAS | 2018 |
| SHEFFIELD | 2018 |
| MISS & MISTER LANGUAGE | 2017 |
| YOUR LANGUAGE CLUB | 2017 |
| MANDARIN CENTERS | 2015 |
| iKIDZ ENGLISH | 2015 |

CLAVES DEL SECTOR

Las franquicias de academias de idiomas crecen a buen nivel y cada vez son más los adeptos que, gracias a las nuevas tendencias y necesidades de la sociedad, consiguen. En Franquicias hoy analizamos los puntos más importantes del sector y explicamos, resumidamente, cuál es la base de la situación actual de estas franquicias.

1 GRAN VARIEDAD DE MODELOS DE APRENDIZAJE

Existen diversas Franquicias con distintos modos de trabajo que finalmente tienen el mismo objetivo en común: conseguir que los estudiantes mejoren o aprendan un idioma concreto. Los métodos utilizados son variados: desde aquellos que utilizan el juego, la diversión y el trabajo de la creatividad, el método basado en principios neurolingüísticos, en el proceso natural de adquisición de la lengua materna que poseen los humanos desde su nacimiento, en el uso de la danza para el aprendizaje o la inmersión ficticia del alumno en una ciudad extranjera.

2 COMPETENCIA MUY DISPERSA

Al haber una gran diversidad de métodos de enseñanza, también existen diferentes nichos de mercado en los que las franquicias del sector se pueden enfocar. Por ejemplo, una enseña con un método de enseñanza basado en la danza tendrá una competencia distinta que aquella enseña que utilice la inmersión ficticia del alumno en un país extranjero. Esta característica puede ser muy positiva para los inversores que decidan empezar a colaborar con una franquicia de academia de idiomas, ya que le será más fácil hacerse un hueco en un nicho de mercado determinado.

3 EN CONSONANCIA CON LA GLOBALIZACIÓN

La sociedad tiene la necesidad creciente del aprendizaje de idiomas. Esta necesidad radica en el nivel de globalización actual y en el interés y capacidad de las personas. Las empresas necesitan realizar un mayor número de colaboraciones con empresas extranjeras para conseguir mejores ventajas, y para ello, necesitan profesionales que conozcan el idioma de la empresa extranjera con la que se va a colaborar. Por otro lado, la facilidad que tienen los niños de adquirir los conocimientos necesarios para hablar otro idioma hace que los padres les apunten a las academias de idiomas para fortalecer ese aprendizaje.

4 GRAN DEMANDA E INNOVACIÓN

El sector de las academias de idiomas es un segmento de mercado en el que el consumo de los servicios ofrecidos por el mismo es elevado. Además, se trata de un sector en el que la innovación es necesaria para poder destacar entre la competencia.





En franquicia nuestra experiencia es la mayor garantía para su empresa

Nuestros servicios están orientados a todas aquellas empresas que desean franquiciar, franquiciadores en activo y emprendedores e inversores que desean incorporarse en una red de franquicia.

Puede contactar directamente con nosotros en el teléfono **911 592 558** y en el email **info@tormofranquicias.es**

Proyectos de franquicia

Expansión de Redes

Servicios Legales

**Asesoramiento a
Franquiciados**

**Marketing y
comunicación de
Franquicias**

Internacional

Formación

Comités de Dirección

TORMO
FRANQUICIAS
Consulting

www.tormofranquicias.es

Pº Castellana, 139 28046 - Madrid Tel.: 911 592 558

ESPACIO
franquicia

**ENTREVISTAS
INTERVIEWS**

面試

INTERVISTE

WYWIADY



Natalia Perarnau, fundadora de Kids&Us, se define como una persona inquieta. **Unió su pasión por el inglés y la enseñanza, con sus ganas de construir un proyecto propio.** Siempre creyó que es más fácil emprender con éxito si amas y conoces bien aquello que vas a hacer. La franquicia ayuda al inversor a tener mayor seguridad y un plan de acciones concreto. Con esta entrevista tendremos la oportunidad de conocer en profundidad a Natalia y su proyecto.

NATALIA PERARNAU

Fundadora de Kids&Us



EN PRIMER LUGAR, DESCRÍBENOS LA METODOLOGÍA QUE USÁIS EN KIDS&US.

Kids&Us utiliza una metodología de aprendizaje basada en el proceso natural de adquisición de la lengua materna, un proceso infalible que tiene lugar en un orden determinado, natural y espontáneo.

Los bebés llegan al mundo dotados de un cerebro donde la mayoría de circuitos están desconectados, entre ellos los del lenguaje. Para conectar y activar esta poderosa red, hay que rodearla de estímulos significativos que potencien al máximo sus habilidades innatas para aprender. En Kids&Us queremos aprovechar y optimizar

todos estos mecanismos que se activan en los primeros años de vida para ponerlos al servicio del aprendizaje de una segunda o tercera lengua.

¿CUÁL FUE LA MOTIVACIÓN PARA CREAR KIDS&US?

A los 23 años, cuando estudiaba Filología Inglesa en la universidad, fundé mi propia escuela de inglés. Veía como mis alumnos, a pesar de que invertían muchos años estudiando inglés y de mi esfuerzo, seguían engordando las deprimentes estadísticas sobre el pobre nivel de inglés en nuestro país. ¿Cómo podía ser que tanto esfuerzo no culminara en unas habilidades comunicativas decentes? No fue hasta que tuve a mi hija y empecé a dedicarle unos minutos en inglés diariamente que vi claro que el problema no eran los alumnos, sino la edad de inicio y la forma de enfocar el aprendizaje de una lengua. Dedicando 10 minutos al inglés cada día desde su primer día de vida, vi como mi hija a los 2 años era más competente en este idioma que mis alumnos que, aparte de ser mayores, llevaban años estudiándolo

EN MATERIA DE FRANQUICIAS, ¿CÓMO SE SITÚA ESTA ACADEMIA DE IDIOMAS RESPECTO LA COMPETENCIA?

El éxito del modelo de negocio de Kids&Us se basa en la calidad e innovación del método pedagógico y su implementación. Sabiendo que vivimos en un mundo cambiante, en Kids&Us estamos en evolución permanente buscando ofrecer, no solo el modo más eficaz de aprender

inglés, sino también el más afín a las nuevas tendencias y necesidades. Sumarse a Kids&Us es formar parte de un proyecto innovador y dinámico, y hacerlo rodeado de un equipo de profesionales del más alto nivel que acompañan y dan soporte a nuestros franquiciados en todos los ámbitos de nuestro modelo.

¿CUÁL ES LA CLAVE DEL ÉXITO DE KIDS&US??

La clave del éxito de Kids&Us, aparte de nuestra metodología que es innovadora porque aplica el sentido común al aprendizaje del inglés, también lo es nuestra vocación de servicio, tanto a nuestras familias como a nuestros franquiciados. La calidad es nuestra obsesión, y el compromiso con nuestros alumnos y sus familias es absoluto.

**LA CALIDAD ES
NUESTRA OBSESIÓN, Y
EL COMPROMISO CON
NUESTROS ALUMNOS Y SUS
FAMILIAS ES ABSOLUTO.**

Aportar valor a todos nuestros públicos es fundamental, y en Kids&Us trabajamos duro para que así sea. Somos inconformistas y siempre estamos preguntando a nuestras familias y franquiciados qué podemos hacer que sea nuevo y mejor. Estamos abiertos a escuchar para mejorar. Estoy convencida de que hemos conseguido encontrar un equilibrio entre calidad de producto, servicio y precio.

Tenemos el placer de entrevistar a **Eduardo Santolaria** de 45 años, casado y con 2 hijos. Comenzó su carrera trabajando para una empresa privada como responsable de administración y finanzas. Le gusta el deporte, la vida sana, la familia y valora los pequeños detalles del día a día. Ahora, como responsable de Expansión en The New Kids Club, nos da **su visión sobre la actualidad del sector**.

EDUARDO SANTOLARIA

Responsable de Expansión
The New Kids Club



DESCRIBE LA METODOLOGÍA DE THE NEW KIDS CLUB.

Utilizamos una metodología propia, el TNKC METHOD el cual es el conjunto de recursos propios que se utilizan en el desarrollo de las clases de inglés en todos los centros de la red de THE NEW KIDS CLUB. El TNKC METHOD está basado principalmente en el juego, la diversión y la creatividad, dando como resultado un aprendizaje natural del inglés.

Un idioma se “adquiere” y no simplemente se “aprende”. El TNKC METHOD pretende que los alumnos posean un vocabulario rico, una fonética natural y una escritura, una lectura y una comprensión excelentes. Nuestras clases se adaptan a las edades de los alumnos, de modo que podemos trabajar con bebés a partir de 1 año y hasta los 12 – 13 años, es decir, durante la escolarización obligatoria. Las clases en nuestros centros son exclusivamente en inglés, sin CD y sin deberes en casa.

¿CUÁL FUE LA MOTIVACIÓN PARA CREAR THE NEW KIDS CLUB?

Tanto a mí como a mi socia nos empujó la motivación de emprender, el hecho de ver que no existía un negocio como el que nosotros proponíamos en el año 2002 y no había una metodología de inglés para niños a partir de un año donde se combinara naturalidad, inmersión y a la vez trabajo riguroso con control del profesorado.

¿QUÉ PROBLEMAS HA ENCONTRADO THE NEW KIDS CLUB EN SU SEGMENTO DE MERCADO?

La gente suele ir a lo económico o a ver qué facilidades ofrecen los franquiciadores. El problema básico es de actitud real con el negocio a emprender.

**UN IDIOMA SE “ADQUIERE”
Y NO SIMPLEMENTE SE
“APRENDE”.**

La mayoría de candidatos creen que si implanto una franquicia “ya está todo hecho” y eso es un error de manual gravísimo. La persona debe formarse en los manuales operativos que deben disponer todas las franquicias y seguir en todo momento el método de trabajo que propone el franquiciador. En nuestro caso disponemos de una central que ofrece atención al franquiciado en su día a día antes del inicio del negocio y durante el negocio.

¿CÓMO DECIDISTEIS FRANQUICIAR Y EXPANDIROS?

Decidimos franquiciar tras implementar nuestro segundo centro propio en el año 2009 y ver que todo funcionaba excelentemente. Además, los resultados en el aprendizaje eran espectaculares, tanto en inglés como en refuerzo académico. El hecho de que algunos padres se marcharan a vivir a otras localidades y nos preguntaran si no teníamos centro en esa ciudad nos

motivó a expandirnos fuera de nuestra localidad.

Tenemos los planes de expansión publicados; es decir, somos transparentes 100% ya que, consideramos que el candidato tiene derecho a conocer qué quiere hacer su franquiciador ahora y en el futuro y cómo quiere crecer. En definitiva, pretendemos ser centros de calidad y dar una buena atención a los padres y los alumnos.

¿CUÁL ES LA CLAVE EN LA FORMACIÓN EN IDIOMAS?

La formación en los idiomas debe iniciarse tempranamente; cuanto más pequeño, mejor. A medida que crecemos todo nos cuesta mucho más y como norma general no tenemos la misma habilidad en el aprendizaje. Para nosotros la clave está en una metodología que combine el juego, la integración y la inmersión en el aula. Nuestra metodología está pautada, lección a lección, día a día, desde un año hasta los 12 años en todos nuestros cursos y esto otorga credibilidad, rigurosidad, control de todo el profesorado y carencia de lagunas en el aprendizaje.

ÚNETE a la red de franquicias que triunfa EN TODO EL MUNDO

La garantía de una marca reconocida a nivel mundial

Seguimiento anual de tu plan de negocio

Inversión rentable y de bajo riesgo

Formación pedagógica y administrativa

Asistencia y apoyo por parte de equipos expertos



HelenDoron[®]
English 

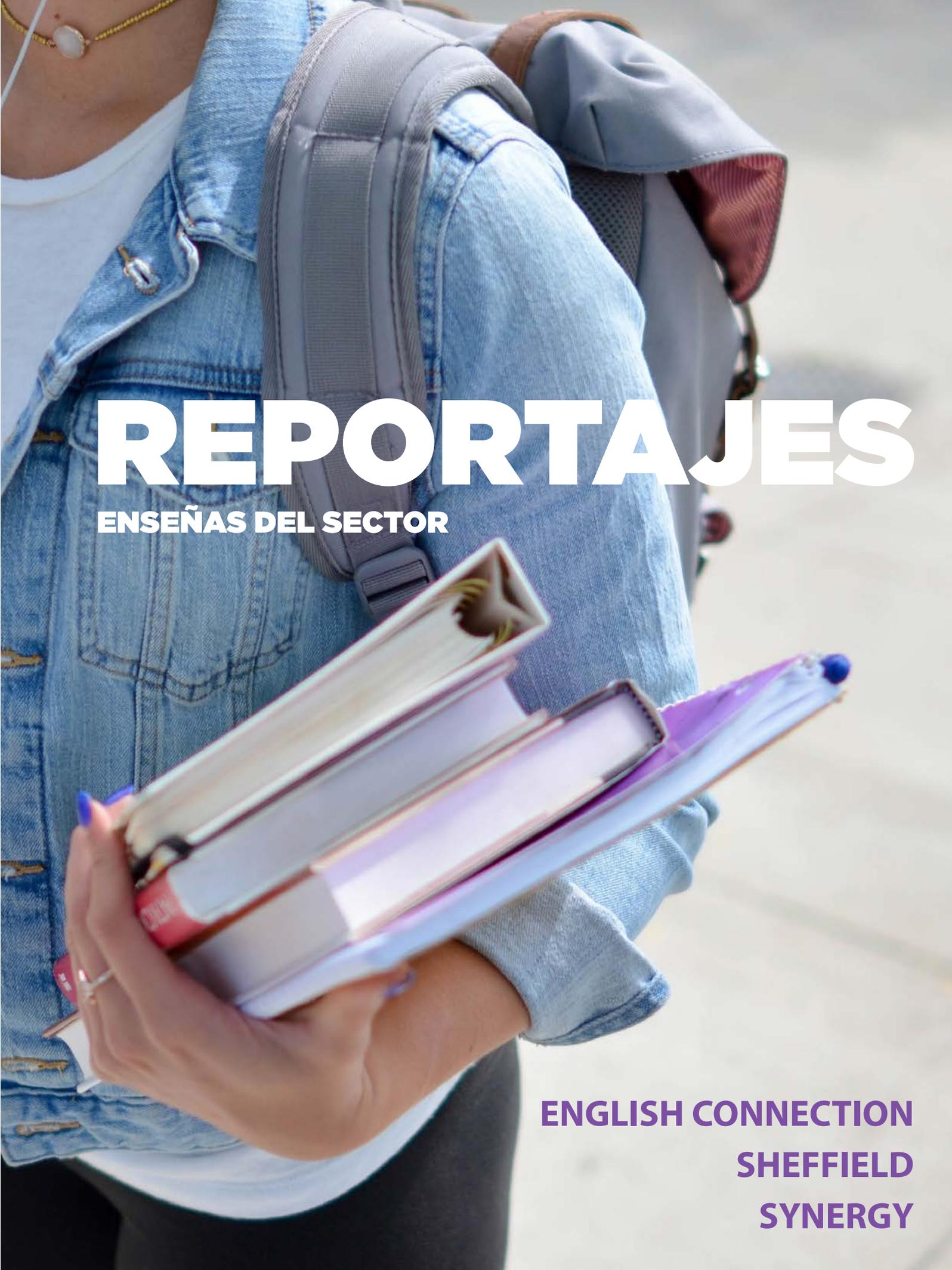
Dirige tu propio centro de enseñanza **HELEN DORON ENGLISH**

2.000.000 alumnos - 35 países - 900 centros - 4.500 profesores - 30 años de experiencia

Consulta todas las ventajas

Solicita más información

helendoron.es/franquicias

A close-up photograph of a person, likely a student, wearing a denim jacket and carrying a backpack. The person is holding several books and a pen. The background is a blurred outdoor setting.

REPORTAJES

ENSEÑAS DEL SECTOR

ENGLISH CONNECTION
SHEFFIELD
SYNERGY



ENGLISH CONNECTION

La franquicia English Connection es uno de los referentes en el sector que oferta más de 20 tipos diferentes de cursos para que se adapten totalmente al alumno.

Cuenta con más de 50 establecimientos situados a lo largo del país, posicionándose en las diez primeras plazas de las franquicias de academias de idiomas en relación con el número de establecimientos que poseen. Desde 1987, esta franquicia ofrece sus cursos de inglés a lo largo de todo el país. Actualmente, cuentan con más de 20.000 alumnos repartidos en 85 centros.

La franquicia English Connection ofrece a los franquiciados una serie de ventajas entre las que destacan el análisis de la zona en la que se desea establecer el local y la evaluación de la viabilidad de su negocio; cuentan con profesionales que instruirán al franquiciado en todo momento y de manera paulatina; se crearán iniciativas de marketing digital y offline; esta franquicia, además, ofrece un software de gestión y evaluación del nivel que los alumnos han alcanzado y cuentan con una metodología y herramientas de análisis de negocio propias.

CUELTAN CON PROFESIONALES QUE INSTRUIRÁN AL FRANQUICIADO EN TODO MOMENTO.

En English Connection creen que el único nivel válido para hablar un idioma es aquel que te permite expresarte con soltura y entender la mayoría de las cosas. Es por ello que utilizan su método propio, al que han apodado "one to five". Este método se basa en la medición del nivel real del alumno, la oferta de 21

tipos de cursos diferentes para que el alumno escoja el que más se ajuste a sus gustos, ofrecen clases de refuerzo gratuitas y la preparación del alumno para los exámenes oficiales.

Cada vez son más las empresas que precisan de la ayuda de las academias de idiomas para conseguir formar a sus empleados, en caso de que lo necesiten, en idiomas.

UTILIZAN SU MÉTODO PROPIO, AL QUE HAN APODADO "ONE TO FIVE"

Según la propia enseña, "cada segundo que pierde una empresa es dinero". Se aseguran de ajustar el número de estudiantes por aula, para poder así ajustarse a las necesidades de la compañía en cuestión. Además, analizan el nivel global de la compañía en ese idioma con un test de nivel personalizado. Con los resultados en la mano, crean y definen el programa en base a los objetivos marcados por la dirección de la empresa.

English Connection es especialista en la oferta de cursos de inglés para niños, jóvenes y adultos. Los niños son separados por edades, para conseguir que los cursos se adapten lo máximo posible, destacando los grupos de tres a cinco años y los grupos de seis a once años. Ambos cursos tienen una duración media de nueve meses y medio. En cuanto a los estudiantes de entre 12 y 17 años, los grupos son diferentes atendiendo al nivel de inglés que el alumno tenga.



SHEFFIELD

Sheffield lleva 30 años ofreciendo los mejores programas de idiomas en el extranjero.

Desde 1987, esta franquicia tiene como objetivo principal que los estudiantes mejoren de manera notoria su nivel de idiomas. Su método cuida todos los detalles y la calidad del servicio ofrecido en los viajes de los alumnos, y esto se ve reflejado en las encuestas que llevan a cabo entre los mismos y en el que el 93,1% de las personas que llevaron a cabo los cursos, repetiría.

Sheffield ofrece viajes a algunos de los mejores países del mundo, entre los que destacan Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Nueva Zelanda, Alemania, Australia, Italia, Suiza, Canadá, Irlanda, Malta o Sudáfrica. En estos viajes cuentan con los profesores más cualificados del mercado, unos monitores preparados con gran experiencia y eligen los mejores alojamientos disponibles en estas ciudades.

SHEFFIELD COMPLETA LA LABOR REALIZADA EN OFICINAS CON UNA LABOR COMERCIAL QUE LLEVA A CABO EN LOS COLEGIOS REPARTIDOS POR LA GEOGRAFÍA ESPAÑOLA

Entre los cursos ofrecidos por Sheffield encontramos los años escolares, donde el alumno pasará un año escolar completo en un destino extranjero. Además, Sheffield ofrece cursos que se adaptan a los diferentes rangos de edad de los alumnos, ya sean niños, jóvenes o adultos y profesionales. También encontramos la oferta de campamentos de diferentes temáticas que permite al alumno elegir en función a sus gustos.

La franquicia de academia de idiomas Sheffield completa la labor realizada en oficinas con una labor comercial que lleva a cabo en los colegios repartidos por la geografía española. Actualmente cuentan con 5 establecimientos, y cuentan con un plan de expansión que ayudará a aumentar la cifra.

EL ÉXITO DE LAS ACADEMIAS SHEFFIELD ESTÁ PROBADO Y SE VE REFLEJADO EN LAS OPINIONES

Sheffield se define como una empresa cercana que ayuda a sus franquiciados, en palabras de Clodoaldo Casaseca, actual director de Sheffield, "somos como una gran familia y lo que ofrecemos a nuestro emprendedor es un acompañamiento en su franquicia, con formación, innovación y una oportunidad de crecimiento con una idea de negocio muy rentable."

El éxito de las academias Sheffield está probado y se ve reflejado en las opiniones arrojadas por los alumnos. Según Eduardo Casaseca, "nuestra garantía es total. De hecho, el 93,1% de los alumnos repetiría uno de nuestros cursos." Mantener un nivel alto de agrado de los alumnos en sus cursos es vital para cualquiera de las empresas englobadas en el sector de las franquicias de academias de idiomas, debido a la gran competencia que encontramos en el mismo.



SYNERGY

Synergy ha revolucionado la formación en idiomas. Con Class Escuela de Idiomas han conseguido destacar dentro de las enseñanzas del sector.

Experiencia y experiencias: eso es lo que ofrece Synergy, la marca que ha apostado por un nuevo concepto de formación en idiomas. Desde una filosofía de sinergias, nunca mejor dicho, ese es su compromiso: trabajar como un equipo creativo, organizado y efectivo que consiga que el cliente- sea cual sea su edad- gane experiencia como hablante eficaz y seguro de sí mismo (objetivo) y viva experiencias enriquecedoras en cada fase, en cada sesión de su formación/entrenamiento (proceso).

Tras 15 años de experiencia en el sector, Synergy se ha consolidado como una empresa puntera y líder en su área de influencia y que quiere ahora compartir un modelo de negocio, porque, como dice su Director de proyectos y expansión, David Lemos, “sabemos que es un modelo fácil de replicar y adaptar en poco tiempo a cualquier plaza del territorio nacional y con un retorno de inversión rápido.”

En un sector que ofrece ya muchas opciones, se agradece encontrar una alternativa que ofrece aire fresco y algo más que un método propio y procedimientos altamente definidos. Synergy consta de dos divisiones que abarca los dos grandes mercados del sector: Synergy Empresas, para formación In-company, y Synergy CLASS, para particulares de todas las edades. En ambos casos, ofrecen formación en todos los idiomas y con productos ciertamente novedosos, como su moderno método para Kids, el ingenioso sistema del English Gym, o sus proyectos In-company paquetizados por departamentos y medidos con las innovadoras escalas Synergy.

Esta variedad de servicios para un amplio mercado, como defiende Jo Vázquez, su directora general, “es,

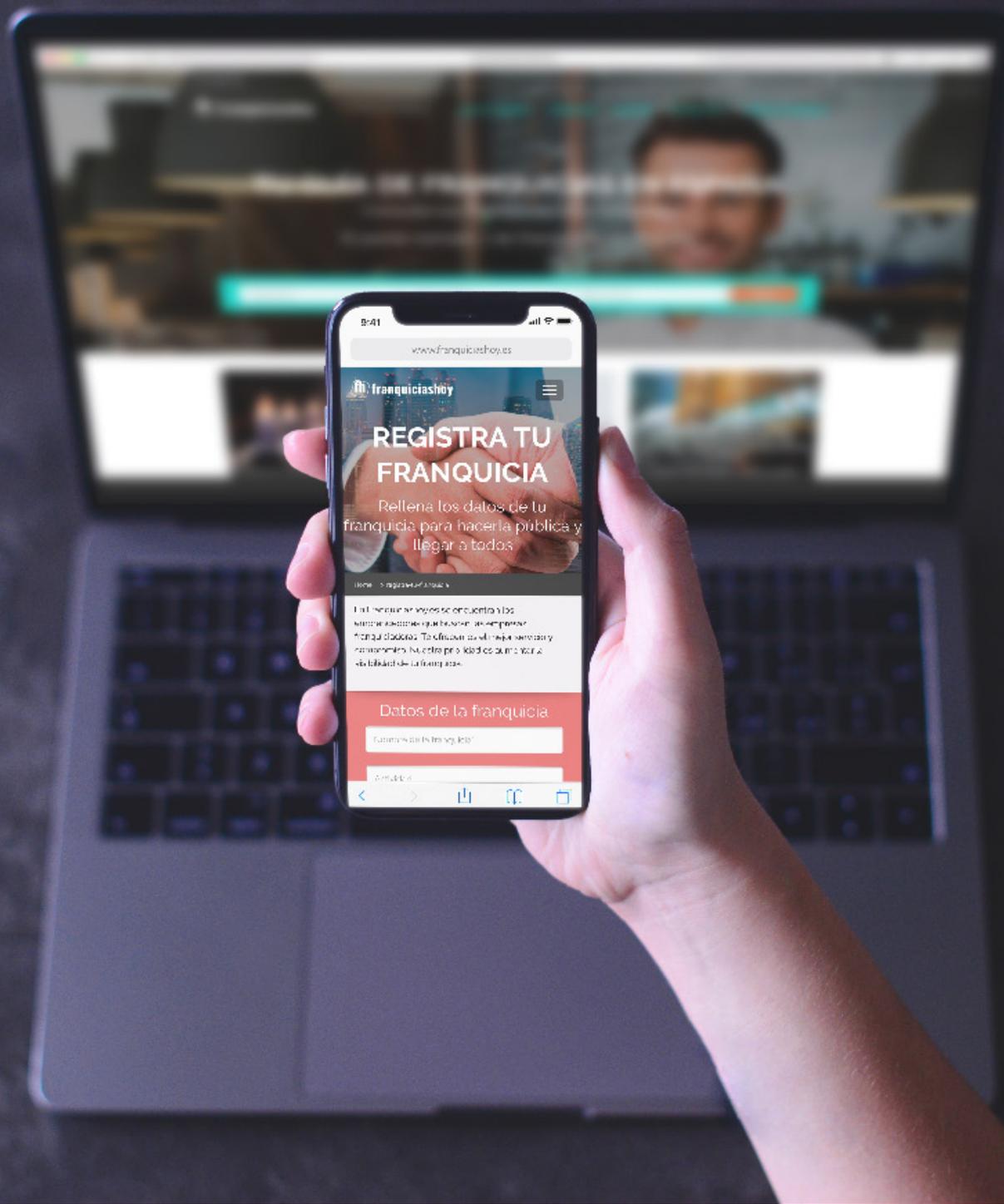
sin duda, una de las herramientas que más facilita un rápido retorno de inversión, porque no dependes ni de un producto, ni de un perfil, ni de la demanda de un único idioma”. Además, subraya que su original fórmula de centralización de la coordinación del servicio “reduce costes importantes para el franquiciado en la fase inicial, que es la más crítica en el aspecto financiero. Llevamos el concepto de sinergia también al ámbito administrativo y queremos compartir esas propuestas y herramientas para calcular costes y beneficios desde el primer momento”.

EN UN SECTOR QUE OFRECE YA MUCHAS OPCIONES, SE AGRADECE ENCONTRAR UNA ALTERNATIVA

Synergy se suma a una larga lista de opciones de franquicia en el sector de los idiomas, pero parece que ha llegado para quedarse. Ser nuevo en este campo no parece ser un problema para ellos, por lo que dice David Lemos, su director de proyectos: “No escondemos que estamos buscando los primeros franquiciados, porque, como inversor, agradecería disponer de un equipo y una estructura que se va a volcar en mí, con un producto que desde luego ofrece cosas que ahora mismo no se encuentran en el mercado; y no pasar a ser uno más de una larga lista de franquiciados de una empresa ya expandida y que no me necesita para crecer”.

Veremos qué suerte le depara a Synergy esta andadura, pero, sin duda, su oferta de servicios promete, y su ilusión por crecer, contagia.

ANÚNCIATE EN **FRANQUIASHOY.ES**, EL PORTAL DE FRANQUICIAS PARA TODOS LOS EMPRENDEDORES



Ponte en contacto con Ana Herrero a través del correo info@franquishoy.es
o en el teléfono 911 592 106

¿QUIÉN ES QUIÉN?

Academias de Idiomas

CLASS ESCUELA DE IDIOMAS

**Responsable**

David Lemos González

Contacto

david@synergydidactic.com

Año creación

2002

Establecimientos totales

3

EDUCACHILD

**Responsable**

José Luis Torres

Año creación

2008

Establecimientos totales

24

ENGLISH CONNECTION

**Responsable**

Ángel Chamizo

Contacto

angel.chamizo@englishconnection.com

Año creación

1987

Establecimientos totales

100

HELEN DORON ENGLISH

**Responsable**

Raffaele Forgione

Contacto

spain@helendoron.com
raffaele@helendoron.com

Año creación

1985

Establecimientos totales

900

iKIDZ

**Responsable**

Cristina Espinosa Castro
Cofundadora y directora

Contacto

cespinosa@ikidzenglish.com

Año creación

2005

Establecimientos totales

1

KIDS&US

**Responsable**

Natàlia Perarnau

Contacto

ramon@kidsandus.org

Año creación

2003

Establecimientos totales

375

KIDS BRAIN

**Responsable**

Raúl Morales
CEO

Contacto

raul.morales@kidsbrain.es

Año creación

2011

Establecimientos totales

83

MANDARIN CENTER

**Responsable**

Carlos Chan

Contacto

franquicias@mandarincenters.com

Año creación

2013

Establecimientos totales

5

SHEFFIELD

**Responsable**

Antoine Moussa

Contacto

expansion@losidiomas.com

Año creación

1987

Establecimientos totales

5

THE GREEN MONKEY

**Responsable**

Javier Marín

Contacto

franquicias@greenmonkey.es

Año creación

2004

Establecimientos totales

30

THE NEW KIDS CLUB

**Responsable**

Eduardo Santolaria

Responsable de expansión

Contacto

expansion@thenewkidsclub.es

Año creación

2002

Establecimientos totales

27

YOUR LANGUAGE CLUB

**Responsable**

Paco Nadal

Director comercial y resp. expansión

Contacto

admin@ylc.es

Año creación

2014

Establecimientos totales

13

DIRECTORIO

BAI & BY

Descripción En Bai&by ofrecen la formación más eficaz gracias a un personalizado sistema online multimedia de aprendizaje basado en inteligencia artificial, con acompañamiento didáctico personalizado y clases de conversación a distancia.
Inversión Total 39.000 €
Origen España
Creación de Empresa 1998
Creación de Franquicia 1998
Número de Establecimientos 6

CLASS ESCUELA DE IDIOMAS

Descripción Es un centro especializado de idiomas enfocado a cualquier nivel (desde principiante hasta bilingüe) y para todas las edades (niños y adultos). Su innovadora metodología permite un rápido aprendizaje sin necesidad de largas horas de estudio y de memorización.
Inversión Total 15.000 € + reforma
Origen España
Creación de Empresa 2002
Creación de Franquicia 2018
Número de Establecimientos 3

EDUCACHILD

Descripción es un nuevo concepto en la enseñanza de inglés especialmente pensado para niños que ofrece un método exclusivo dentro de la enseñanza de idiomas creado por las fundadoras de la franquicia.
Inversión Total 17.990€ + canon de entrada + Obra Civil
Origen España
Creación de Empresa 2008
Creación de Franquicia 2012
Número de Establecimientos 24

ENGLISH CONNECTION

Descripción Con más de 25 años de experiencia, 59 centros de los cuales 22 Franquicias y más de 13.000 estudiantes, English Connection se ha convertido en una empresa líder en el sector de la enseñanza de inglés.
Inversión Total 43.000 €
Origen España
Creación de Empresa 1987
Creación de Franquicia 2010
Número de Establecimientos 103

HELEN DORON ENGLISH

Descripción Helen Doron English es una organización multinacional con un método propio e innovador en el aprendizaje de la lengua inglesa.

Inversión Total 25.000 - 40.000 €

Origen Israel

Creación de Empresa 1985

Creación de Franquicia 1997

Número de Establecimientos 900

HELLO! ENGLISH

Descripción Hello English es uno de los referentes en la formación a través de la danza y el baile. Se trata de un método innovador basado en el conocimiento, ahora demostrado por diferentes investigaciones científicas sobre el cerebro y el aprendizaje, que concluye que el cuerpo y la mente son interdependiente y que los niños necesitan vivir físicamente conceptos para aprenderlos de una forma mucho más efectiva.
Inversión Total No necesaria
Origen España
Creación de Empresa 2014
Creación de Franquicia 2018
Número de Establecimientos 1

HEXAGONE

Descripción Hexagone nace hace algo más de 10 años de la constatación de que las empresas, que son el corazón de su actividad, y que necesitan servicios de formación muy específicos. Es decir, requieren profesores no sólo nativos, sino que sean pedagogos con un profundo conocimiento del entorno empresarial en el que desarrollan su actividad.
Inversión Total 21.000 €
Origen España
Creación de Empresa 2001
Creación de Franquicia 2011
Número de Establecimientos 2

iKIDZ

Descripción Los centros iKidz son espacios en los que se aprende inglés de forma personalizada y cercana. Del paraguas de la personalización nacen nuestros cuatro pilares fundamentales: Juego, motivación, adaptación de procesos e integrando el inglés en la vida de los estudiantes.
Inversión Total 17.900 €
Origen España
Creación de Empresa 2015
Creación de Franquicia 2015
Número de Establecimientos 1
Creación de Empresa 1968
Creación de franquicia 1983
Número de establecimientos 34

INLINGUA

Descripción Inlingua es una de las organizaciones más grandes del mundo dedicada a la enseñanza especializada de idiomas, con sede central en Berna -Suiza-, donde también está el Departamento Pedagógico del

cual parten las directrices para la ejecución correcta y puntual de sus programas de formación.
Inversión Total 12.000 - 24.000 €
Origen España

KIDSBRAIN

Descripción La franquicia KidsBrain Group es la única empresa del mundo que cuenta con un programa de desarrollo integral de niños y adultos al mismo tiempo que aprenden inglés. Es un nuevo concepto de espacio educativo en franquicia muy rentable para invertir.
Inversión Total desde 25.000 €
Origen España
Creación de Empresa 2011
Creación de Franquicia 2012
Número de Establecimientos 55

KIDS&US

Descripción Franquicia Kids&Us quiere ser el referente mundial en el aprendizaje del inglés para niños y niñas a partir de 1 años y hasta los 18. Es un modelo de negocio con una trayectoria consolidada que empieza en 2003
Inversión Total 24.000€
Origen España
Creación Empresa 2003
Creación de Franquicia 2007
Número de Establecimientos 43

MANDARIN

Descripción Centers son centros especializados exclusivamente en el mercado chino y sus relaciones con servicios de turismo, inmobiliaria, marketing digital, import-export y Formación (academias y en centros educativos).
Inversión Total 35.000 €
Origen España
Creación de Empresa 2013
Creación de Franquicia 2015
Número de Establecimientos 5

MISS & MISTER LENGUAJE

Descripción La metodología que aplica la enseña se basa en la pedagogía experiencial, activa y vivencial. Con todo ello la franquicia consigue tanto motivar como atraer a los alumnos desde que son muy pequeños.
Inversión Total 36.000 €
Origen España
Creación de Empresa 2010
Creación de Franquicia 2017
Número de Establecimientos 4

SHEFFIELD

Descripción Sheffield nació, con la finalidad de acercar el estudio de los idiomas a los estudiantes. Fueron la primera empresa que se especializó en este producto, después de 30

años cuentan con una marca muy reconocida en el sector.

Inversión Total 15.000 €

Origen España

Creación de Empresa 1987

Creación de Franquicia 2018

Número de Establecimientos 5

THE GREEN MONKEY

Descripción Escuelas de Idiomas y Tecnología: todos los idiomas, profesores nativos certificados, todas las edades por niveles. Cursos de programación y robótica: niveles iniciación, intermedio, intermedio plus y avanzado. Campamentos y cursos en el extranjero
Inversión Total 100.000 €
Origen España
Creación de Empresa 2004
Creación de Franquicia 2013
Número de Establecimientos 32

THE NEW KIDS CLUB

Descripción Descripción breve de la franquicia (unas 30 palabras) The New Kids Club es una franquicia de enseñanza de inglés de origen nacional, con metodología propia registrada y muy rentable para el emprendedor.
Inversión Total Aprox. 15.000 € + obra civil
Origen España
Creación de Empresa 2002
Creación de Franquicia 2012
Número de Establecimientos 27

VALENCIA LANGUAGE CLUB

Descripción Your Language Club es una academia de inglés con sistema revolucionario de tarifa plana y metodología propia e innovadora.
Inversión Total 35.000 - 50.000 €
Origen España
Creación Empresa 2014
Creación de Franquicia 2017
Número de Establecimientos 13

WHAT'S UP! LIVING ENGLISH

Descripción Esta franquicia nace como una escuela de inglés y evoluciona con un método mucho más innovador, además de aplicar un sistema más divertido y social para que puedas aprender inglés bajo su slogan "The English Revolution"
Inversión Total 180.000 €
Origen España
Creación Empresa 2013
Creación de Franquicia 2013
Número de Establecimientos 5

No te pierdas el
próximo número de
ESPACIO FRANQUICIA



ESPACIO
franquicia

Es una publicación de
Franquiciashoy.es 2018

C/ del Poeta Joan Maragall , 38
28020, MADRID
Tel.: 911 592 106
www.franquiciashoy.es
info@franquiciashoy.es

Edita: Marketing y Publicidad de Franquicias, S.L.

Redacción y Colaboradores:

Alberto Guerra

Andrés Álvarez

Diseño y Maquetación:

Rut Quintana

Publicidad:

Ana Herrero

con la colaboración de **Tormo Franchise Group**

ESPACIO
franquicia

© **Franquiciashoy.es 2018**

ESPACIO FRANQUICIA es una publicación de Franquiciashoy.es

Todos los contenidos referidos a las empresas incluidas en la presente publicación han sido aportados por las marcas, sin que la empresa editora sea responsable de los mismos.