

Jakie wymagania należy spełnić, aby zostać franczyzobiorcą Early Stage?

Do współpracy zapraszamy przede wszystkim nauczycieli oraz lektorów języka angielskiego, którzy czują, że jest to moment na budowanie własnego biznesu i są gotowi na nowe wyzwania. Z chęcią porozmawiamy również z osobami, które znają język angielski w stopniu zaawansowanym, są związane ze środowiskiem edukacyjnym i posiadają doświadczenie w nauczaniu języka.

Czy franczyzobiorca szkoły Early Stage jest zobowiązany do uczenia własnych grup?

Tak, podpisując umowę, franczyzobiorca zobowiązuje się do nauczania co najmniej dwóch grup. Powyższy zapis wynika z tego, że jako najwyższej postawiona osoba w filii, franczyzobiorca powinien mieć ciągłą styczność z programem i metodą nauczania, by w razie potrzeby służyć radą i wsparciem dla swojego zespołu. Zależy nam na tym, aby franczyzobiorca przekazywał swoją wiedzę przyszłym lektorom, pełnił rolę metodyka w swojej filii i pracował na własną markę. Ten schemat możliwy będzie jedynie podczas praktykowania zajęć, gdzie franczyzobiorca ma okazję zebrać potrzebne doświadczenie, tym samym dbając o najwyższą jakość usług.

Czy już od pierwszego roku współpracy mogę zatrudniać lektorów?

Tak, jeżeli ilość grup pozytywnie nas zaskoczy lub uznamy, że potrzebujemy wsparcia, to jak najbardziej możemy zaprosić do zespołu lektora. W takim wypadku następuje otwarcie procesu rekrutacyjnego, który wspiera centrala. Specjaliści Early Stage pomagają znaleźć odpowiedniego kandydata, dają ramy i wskazówki do rozmowy rekrutacyjnej, a także przygotowują do przeprowadzenia takiego spotkania. Ostatecznie o wyborze najlepszego kandydata decyduje sam franczyzobiorca, a następnie wdraża tę osobę w obowiązki.

Od kiedy mogę zacząć prowadzić swoją franczyzę Early Stage?

Franczyza edukacyjna to specyficzna dziedzina biznesu, której prawa często opierają się o szkolny kalendarz. Dlatego z nową filią Early Stage zawsze startujemy od początku nowego roku szkolnego, czyli w połowie września. To konieczne ze względu na możliwości i dostępność uczniów. Natomiast zanim nowy franczyzobiorca otworzy wrota własnego biznesu, czekają go rozmowy wstępne oraz przejście przez proces wdrożeniowy. Wierzymy, że jest to sprawdzony sposób na spokojne przygotowanie do nowej roli właściciela szkoły językowej.

Ile trwa proces nawiązywania współpracy franczyzowej?

Nie ma jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie, ponieważ zależy ona między innymi od dostępności kandydata oraz specjalistów centrali Early Stage. Dlaczego? Sam proces

przewiduje 5 etapów. Zaczynamy od wysłania zgłoszenia lub innej formy kontaktu (telefonicznej/mailowej). Po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku i rozmowie wstępnej następuje kolejny krok, czyli godzinne spotkanie na Zoomie. Kiedy już się poznamy, przyjdzie czas na przeprowadzenie lekcji pokazowej w jednej z naszych filii. Po przeprowadzonych zajęciach i sprawdzeniu metody Early Stage w praktyce, przejdziemy do omówienia warunków współpracy oraz rozwoju terytorialnego. Ostatnim krokiem, który zamyka cały proces, jest podpisanie umowy i rozpoczęcie wdrożenia. Daty mogą być płynne i odpowiedź na to pytanie, tak naprawdę w dużej mierze, zależy od zainteresowanego. Jednak śmiało możemy stwierdzić, że zazwyczaj cały proces nawiązywania współpracy zajmuje około miesiąca.

Czy będąc franczyzobiorcą, będę mieć dostęp do szkoleń przygotowanych przez Early Stage, czy powinienem szkolić się zewnętrznie?

Early Stage prowadzi szkolenia zarówno podczas procesu wdrożenia, jak i w czasie trwania współpracy. Oferujemy dwie formy warsztatów: online i offline. Szkolenia dotyczą: metodyki, marketingu, administracji, obsługi klienta oraz zarządzania własnym biznesem. Prowadzimy również sesje wellbeing'owe dbające o dobre samopoczucie naszych franczyzobiorców. Spotkania zazwyczaj prowadzone są przez zespół centralny Early Stage, innych franczyzobiorców, którzy bardzo chętnie dzielą się swoim doświadczeniem lub przez specjalistów zewnętrznych.

Czy prowadzenie filii Early Stage musi być moim jedynym zajęciem?

Prowadzenie własnej filii nie musi być jedynym zajęciem wykonywanym na co dzień. Natomiast z doświadczenia wiemy, że pierwsze lata prowadzenia szkoły są czasochłonne i wymagają dużego zaangażowania oraz dyspozycyjności czasowej.

W jaki sposób formalnie nawiązana jest współpraca? Czy franczyzobiorca jest zatrudniany przez Early Stage, czy zakłada własną działalność gospodarczą?

Otwarcie nowej franczyzy nie następuje na zasadach umowy o pracę czy umowy zlecenie. Każdy franczyzobiorca podejmuje własną działalność, stając się dyrektorem swojej filii, którą zarządza. Niezbędne zatem będzie otwarcie własnej działalności gospodarczej.

Czy zajęcia angielskiego dla dzieci i młodzieży muszą odbywać się we własnym lokalu?

Nie jest to wymóg postawiony przez Early Stage. Lokal można dzierżawić lub skorzystać z własnego, w takiej sytuacji centrala szkoły poinformuje franczyzobiorcę o niezbędnym przygotowaniu oraz oznakowaniu wybranego miejsca. Popularnym rozwiązaniem wśród franczyzobiorców jest również wynajęcie sali w szkole, bibliotece lub domu kultury.

Jaki kapitał początkowy jest potrzebny na start, aby rozpocząć współpracę z Early Stage na zasadzie franczyzy?

Early Stage jako franczyzodawca nie pobiera opłaty wstępnej. Pierwsza opłata, która pojawi się tuż po podpisaniu umowy to kaucja w wysokości 2 tys. zł. Trzeba natomiast zaplanować kapitał na działania reklamowe, zwłaszcza te odbywające się stacjonarnie, czyli między innymi: pokrycie kosztów gadżetów marketingowych, akcji promocyjnych czy zamówienie materiałów dydaktycznych. Około 5 tys. złotych to dobra kwota, zapewniająca udany start placówki we wrześniu.

Jak wygląda rozliczenie między stronami podczas trwania współpracy?

Rozliczamy się co miesiąc na podstawie 12% liczonych od przychodu. Procent franczyzowy to opłata, którą pobiera centrala Early Stage w zamian za działania prowadzone na rzecz franczyzobiorcy. Zaczynamy od 12% przychodu naliczonego od realnej liczby wpłat za kurs w danym miesiącu. Procent ten maleje wraz z rozwojem filii, może maksymalnie spaść do 8%.

Czy franczyzobiorca podlega kontrolom?

W Early Stage nie praktykujemy sztywnej kontroli działań franczyzobiorców, w naszej sieci kontrole mają charakter obserwacji i rozmowy. Wszystkie franczyzy odwiedzane są przez metodyczki centralne, które oglądają prowadzone lekcje, doradzają, a także szkolą i pomagają przy ewentualnych potrzebach.

Co się dzieje w przerwie między semestrami? Czy istnieje alternatywa w wakacje lub ferie zimowe kiedy nie ma zajęć?

Tak, franczyzobiorcy mają możliwość organizowania dla swoich uczniów półkolonii letnich oraz zimowych. W ramach zajęć franczyzobiorcy mogą korzystać z materiałów przygotowanych przez centralę Early Stage oraz proponować dodatkowe, atrakcyjne dla uczniów aktywności. Mogą liczyć na wsparcie centrali szkoły przy organizacji tych wydarzeń.

Czy podpisując umowę, franczyzobiorca zobowiązuje się do utworzenia konkretnej liczby grup w pierwszym roku funkcjonowania szkoły?

Nie, w umowie nie ma takiego zapisu. Obydwu stronom zależy na tym, aby grup było możliwe jak najwięcej i do tego celu wspólnie dążymy. Ważne, aby mieć na uwadze to, że w młodych filiach najczęściej grup, które się tworzy w pierwszych latach to dzieci w wieku przedszkolnym, zerówkowym oraz pierwsza i druga klasa. Głównie w takich grupach wiekowych franczyzobiorca będzie prowadził zajęcia.

Czy uczniowie Early Stage muszą przejść test poziomujący przed rozpoczęciem kursu?

Tak, przed dołączeniem do grupy uczniów spotyka się z metodykiem filii, który na podstawie rozmowy oraz rozwiązanych zadań wstępnych, dobiera odpowiedni poziom zajęć. Ważne jest również to, że nie mieszamy uczniów klasami. Oznacza to, że uczeń np. klasy drugiej będzie w innej grupie niż uczeń klasy trzeciej. Procedura ta jest podyktowana dobrem ucznia. Chodzi o tempo pracy w grupie i dbanie o indywidualne podejście do potrzeb danego dziecka czy nastolatka.