

ENTREVISTA AL RESPONSABLE DE EXPANSIÓN DE THE NEW KIDS CLUB

Eduardo Santolaria, responsable de Expansión de The New Kids Club habla de la expansión prevista para este 2017 y de las propuestas para unirse a esta marca de ámbito nacional tanto para quienes desean emprender como para las academias o centros infantiles que desean reconvertirse

1. TNKC no es solamente una opción válida para quien decide emprender, sino también para las academias y escuelas infantiles que ya están en funcionamiento, ¿por qué? ¿qué podéis aportar/ofrecer?

Por supuesto, THE NEW KIDS CLUB es una excelente opción para las academias que quieran o necesiten reconvertirse y adherirse a una marca de ámbito nacional. TNKC aporta la experiencia y los recursos necesarios, tanto económicos para la publicidad y el marketing como los humanos con el equipo que la Central TNKC dispone. Estos factores son claves en la sostenibilidad de cualquier negocio educativo, sin ellos la mayoría de los negocios educativos están destinados a desaparecer.

2. Para las academias y escuelas infantiles que puedan interesarse, ¿puedes explicarnos el procedimiento a seguir?

Ya tenemos experiencia en este proceso y hasta la fecha ha sido muy satisfactorio. Los centros que se han reconvertido han comprobado el valor añadido que significa la implantación de la marca TNKC. Una vez el centro académico o escuela infantil ha formalizado el contrato de franquicia, iniciamos la formación de la dirección y activamos diferentes departamentos en la Central, entre otros el de marketing y publicidad. Con esto conseguimos que el franquiciado no tenga necesariamente que pensar en qué debe de hacer o en qué fase de la implantación se encuentra. TNKC guía en todo momento al franquiciado.

3. Para la persona que decide emprender y/o para las academias que piensan en adherirse a The New Kids Club, ¿qué propuestas ofrecéis ahora?

Tenemos 2 propuestas muy interesantes y competitivas: una para las academias y centros infantiles que deseen adherirse a nuestro sistema de franquicias, ampliando sus servicios como un valor añadido a los servicios que ya ofrecen, y otra propuesta para los emprendedores que parten de cero. Para los primeros la inversión es inferior a los 10.000 euros y para los segundos, hablamos de 20.000 euros más la obra civil.

4. ¿Cómo se desarrolla la unión a The New Kids Club? ¿Existen unas épocas más adecuadas para iniciar este proyecto?

El primer trimestre del año es el momento ideal para preparar el próximo curso 2017-2018. La formación inicialmente es on-line y tiene una duración de 12 a 16 semanas, de modo que ya tengamos a todos nuestros directores convenientemente formados antes de iniciar las preinscripciones que se realizan durante los meses de abril-mayo.

5. ¿Cuál es la previsión de crecimiento para este año? ¿Cuáles son las zonas preferentes?

Para este año tenemos una previsión de crecimiento de unos 10 centros. En TNKC no queremos crecer de cualquier manera ni otorgar la franquicia a cualquier perfil. Por este motivo, damos mucha importancia a un crecimiento sostenible en el tiempo con los candidatos más adecuados.

Tenemos diversas zonas preferentes para seguir creciendo, especialmente Cataluña, Andalucía y centro. Las solicitudes que nos llegan desde otras zonas son revisadas convenientemente por el departamento de Expansión. En la actualidad tenemos candidaturas de casi todas las comunidades de España.

