

1. ¿Cuándo y cómo nació THE NEW KIDS CLUB?

En el año 2002 establecimos el primer centro, el centro origen, en la ciudad de Figueres- Girona. La idea original era ofrecer un centro donde los padres pudieran dejar a sus hijos para realizar múltiples actividades a la salida del colegio. El concepto que teníamos del aprendizaje del inglés rompía los moldes establecidos en ese momento puesto que enseñábamos inglés antes del año de edad y nos basábamos en el juego y en que el alumno se lo pasara pipa en la clase.

2. ¿Nos podrías definir tu concepto de negocio?

THE NEW KIDS CLUB es un centro que dispone de multitud de servicios, es integral para los padres. La actividad principal es el aprendizaje del inglés con nuestra metodología propia, el TNKC METHOD, registrada y con copyright. Esta metodología está pautada lección a lección, establece todas las actividades que hay que realizar en las clases, y además combina de forma excelente las actividades tradicionales con todo tipo de juegos.



3. ¿Cuáles fueron las dificultades con las que te encontraste?

Las principales dificultades son generalmente externas. Hay gente que piensa que, aunque contrate una franquicia no ven claramente la necesidad de hacer lo que el franquiciador les indica y se pueden considerar independientes. Es obvio que la gestión del día a día de una franquicia corresponde al franquiciado, pero este debe tener presente en todo momento que tiene que seguir las pautas indicadas por el franquiciador, por eso contrata una franquicia. Además, esto se observa en los resultados: aquellos que siguen las pautas al 100% funcionan excelentemente.

4. ¿Qué os diferencia dentro del sector frente a la competencia?

De la competencia nos diferencian muchas cosas. El emprendedor, cuando mira franquicias ve muchas opciones y si no se fija bien y no realiza un buen estudio, puede parecer que, más o menos, todas ofrecen lo mismo. Nuestros puntos fuertes son muchos, pero yo destacaría dos: el primero, la metodología TNKC METHOD, completísima y especializada realmente en niños a partir de 1 año hasta los 12-13 años y el segundo, nuestro servicio al franquiciado en el día a día. Un candidato a franquiciar tiene que informarse previamente del servicio que le va a ofrecer la marca que quiere contratar y nosotros disponemos realmente de múltiples departamentos a la atención del franquiciado y mantenemos una relación directa con cada unidad de la red.

5. ¿Cómo encuentras la situación del sector a día de hoy?

El sector de la educación y concretamente, el de los idiomas ha crecido muchísimo en los últimos años. De igual modo, que han surgido muchas marcas ofreciendo la panacea, muchas han desaparecido o se están desvaneciendo. Pocas marcas están consolidadas, realmente.

6. ¿Qué ofrece al emprendedor THE NEW KIDS CLUB?

The New Kids Club ofrece al emprendedor la posibilidad de tener su propio negocio bajo el respaldo de una marca sólida que ofrece el contacto directo con su franquiciado. Al emprendedor le proporcionamos todas las herramientas necesarias para gestionar la franquicia y ante cualquier duda que le pueda surgir nos tiene siempre a su disposición: el trato es siempre directo con el franquiciador.

7. ¿Qué objetivos en crecimiento tiene THE NEW KIDS CLUB?

Nuestro objetivo es crecer adecuadamente, sin prisas, sin pausas. Tenemos nuestros planes de expansión publicados en nuestra página web. No queremos abrir por abrir; por esta razón intentamos equivocarnos lo menos posible con nuestros candidatos a franquiciar; tenemos que ser estrictos. Para el nuevo curso 2020-2021 abriremos entre 10 y 15 unidades máximo.