

PROSPEKT INFORMACYJNY

1. Dlaczego franchising.
2. O franchisingu.
3. O nas.
4. Korzyści.
5. Do kogo kierowana jest nasza oferta.
6. Opłaty i inwestycja.
7. Wsparcie.
8. Etapy współpracy.
9. Dokumenty.

1. Dlaczego Franchising.

Z uwagi na stabilny rozwój KOLIBERKA oraz ciągłe zapotrzebowanie rynku edukacji na świadczone przez nas usługi, podjęliśmy decyzję o wdrożeniu systemu franchisingowego. W związku z powyższym zapraszamy wszystkich chcących prowadzić własne przedszkole lub żłobek do zapoznania się z naszą ofertą.

2. O franchisingu.

Definicja franchisingu zawarta w Kodeksie Etycznym Franchisingu przyjętym przez Europejską Federację Franchisingu:

„Franchising to system sprzedaży towarów, usług lub technologii, który jest oparty na ścisłej i ciągłej współpracy pomiędzy prawnie i finansowo odrębnymi i niezależnymi przedsiębiorcami, tj. franchisingodawcą i jego franchisingobiorcami. Istota tego systemu polega na tym, że franchisingodawca nadaje swoim franchisingobiorcom prawo oraz nakłada na nich obowiązek prowadzenia działalności zgodnie z jego koncepcją. W ramach i na okres sporządzonej na piśmie umowy franchisingowej oraz w zamian za bezpośrednie lub pośrednie świadczenia finansowe uprawnienie to upoważnia franchisingobiorcę do korzystania z nazwy handlowej franchisingodawcy, jego znaku towarowego lub usługowego, know-how, metod prowadzenia działalności gospodarczej, wiedzy technicznej, systemu postępowania i innych praw własności przemysłowej lub intelektualnej, a także do korzystania ze stałej pomocy handlowej i technicznej franchisingodawcy.”

Model sieci franchisingowej Przedszkoli Niepublicznych i Żłobków Koliberek jest zgodny z powyższą definicją i prezentuje się następująco:

KOLIBEREK przekazuje Franchisingobiorcom własny Pakiet Franchisingowy, w zamian za określone w Umowie Franchisingowej świadczenia finansowe.

W skład tegoż pakietu wchodzi prawo do używania praw własności przemysłowej i intelektualnej chronionych przez prawo (nazwa handlowa, logo) oraz Podręcznik Operacyjny zawierający kompletne *know-how*, tj. zbiór poufnych, praktycznych informacji niezbędnych i w pełni wystarczających do skutecznego prowadzenia działalności gospodarczej, wynikających z naszego doświadczenia.

Umowa zostaje zawarta na okres 5 lat z możliwością jej przedłużenia o kolejne 5 letnie okresy.

Franchisingodawca od samego początku, przez cały okres współpracy wspiera Franchisingobiorcę swoją wiedzą i doświadczeniem. Z drugiej jednak strony, w trosce o wysoki poziom świadczonych usług oraz ochronę wizerunku SIECI KOLIBEREK, czuwa nad należytym wykonywaniem przez Franchisingobiorcę Umowy, w szczególności nad prowadzeniem działalności w ramach SIECI KOLIBEREK zgodnie z koncepcją i założeniami zawartymi w Podręczniku Operacyjnym.

3. O nas.

Przedszkole KOLIBEREK działa od 2008 roku. Od tego czasu utworzone zostały kolejne dwie własne placówki, które również okazały się sukcesem. Efektywność dotychczasowej działalności, jak również zadowolenie Klientów, zachęca do dalszego rozwój, w tym zwłaszcza stałego udoskonalania i ekspansji rynkowej.

Co nas wyróżnia?

Przede wszystkim kompleksowa oferta edukacyjna skierowana do dzieci w wieku od sześciu miesięcy do sześciu lat. Jednolity program dydaktyczny pozwala każdemu dziecku, we wskazanym powyżej okresie, bezstresowo i z uśmiechem na buzi, przygotować się do przyszłych wyzwań życiowych i szkolnych. Potwierdzeniem skuteczności naszej idei pedagogicznej jest satysfakcja rodziców (w tym rodziców naszych absolwentów).

4. Korzyści.

Rentowność naszego konceptu przetestowaliśmy na naszych trzech placówkach macierzystych. Realny zwrot z inwestycji następuje średnio w drugim roku od uruchomienia placówki (szczegółowy business plan przedstawimy w kontekście konkretnej lokalizacji). Wypracowywany comiesięczny zysk rekompensuje wkład pracy i motywuje do dalszego działania.

Korzystając z naszego know-how przedsiębiorca uniknie najczęstszych, bardzo kosztownych błędów popełnianych przy uruchamianiu tego typu działalności. Sprawnie przebrnie przez etap rejestracji ponosząc przy tym możliwie jak najmniejsze koszty. Zaoszczędzi również na wyposażeniu placówki korzystając z naszych porozumień z producentami. Realizując nasz profil dydaktyczny, koncentrujący się przede wszystkim na indywidualnej pracy z dzieckiem, zyska dużą ilość klientów. Oprócz tego Franczyzobiorca będzie pod naszą stałą opieką, a udzielane mu, na każdym kroku wsparcie, pozwoli czuć się bezpiecznie i skoncentrować na swojej pracy.

Działamy w branży edukacji, tam gdzie rodzice decydują o losach swoich największych skarbów – własnych dzieci. Sprawdzona marka, jaką niewątpliwie jest KOLIBEREK, wzbudza zaufanie i przyciąga do siebie znacznie większą liczbę klientów niż nowo otwarte, mało znane punkty edukacyjne.

5. Do kogo kierowana jest nasza oferta.

Naszą ofertę kierujemy do osób, które myślą o prowadzeniu własnego przedszkola lub żłobka.

Osoba zainteresowana rozpoczęciem współpracy powinna... lubić dzieci. Nawet jeśli nie będzie miała z nimi bezpośredniej styczności, musi mieć do nich odpowiednie podejście oraz wyobrażenie o pracy z nimi.

Od naszych Franchisingobiorców oczekujemy pełnego zaangażowania w prowadzenie placówki franchisingowej. Nie kierujemy oferty do inwestorów liczących jedynie na szybki zysk.

Bardzo mile widziane są małżeństwa oraz partnerzy chcący wspólnie prowadzić działalność gospodarczą.

Atutem będzie również doświadczenie w prowadzeniu działalności w branży związanej z dziećmi, jak i praca w przedszkolnym sektorze edukacji.

6. Opłaty i inwestycja.

Wysokość inwestycji jest zależna przede wszystkim od stanu nieruchomości, w której będzie prowadzona działalność gospodarcza. Najczęściej wśród głównych kosztów inwestycji należy zaliczyć:

- koszt remontu obiektu oraz jego adaptacji i wyposażenia,
- koszty wynajmu, w przypadku gdy budynek, w którym ma być prowadzona działalność nie stanowi własności Franchisingobiorcy;
- wstępna opłata franchisingowa, która obejmuje częściowo koszt wyposażenia placówki (koszt wyposażenia w meble i zabawki pierwszej sali, niezbędnej do uruchomienia działalności, wyposażenia szatni i placu zabaw oraz materiały reklamowe).

Przy założeniu, że znajdziemy lokal w satysfakcjonującym stanie, w którym nie będzie potrzeby przeprowadzania generalnego remontu, a jedynie niezbędnych zabiegów adaptacyjnych, wysokość inwestycji może wynieść od 50 tysięcy złotych w górę. Najczęściej inwestycja nie powinna przekroczyć 100 tysięcy złotych.

Wstępna opłata franchisingowa, płatna w terminie 7 dni od momentu podpisania Umowy, wynosi 30 tysięcy złotych netto.

Bieżące comiesięczne opłaty franchisingowe stanowią 6% przychodu miesięcznego + VAT.

Franchisingobiorca co miesiąc zobowiązany jest również wpłacać 250 zł na utworzony przez Franchisingodawcę fundusz marketingowy.

Niezbędny będzie również zakup Pakietów Dydaktycznych (kompletny zbiór materiałów dydaktycznych na cały rok przedszkolny). Koszt Pakietu Dydaktycznego dla jednej grupy to 5 tysięcy złotych.

Wraz z rozwojem placówki nastąpi konieczność wyposażenia pozostałych sal (można to zrobić również w momencie uruchamiania działalności). Franchisingobiorca dokona tego poprzez zakup Pakietu Kolejna Sala od Franchisingodawcy. Koszt Pakietu kompletującego wyposażenie kolejnej sali w meble i zabawki to 20 tysięcy złotych.

Inwestycja związana z uruchomieniem Placówki, przy spełnieniu wszystkich wymienionych warunków działalności powinna się zwrócić w drugim roku od uruchomienia.

Należy również pozostawić sobie zapas środków na pierwsze miesiące działalności, gdy nasza Placówka będzie wykazywać straty. Po 2 – 3 kwartałach Placówka powinna stać się rentowna.

7. Wsparcie.

Od momentu podpisania Umowy, Franchisingobiorcy będzie udzielane stałe wsparcie na każdym etapie prowadzenia działalności gospodarczej. Począwszy od chwili uruchomienia działalności Franchisingodawca pomaga w: adaptacji lokalu, doborze wyposażenia, przeprowadzeniu kampanii informacyjnej, zdobyciu niezbędnych pozwoleń (sanepid, straż pożarna itp.), złożeniu wniosków o zarejestrowaniu Przedszkola Niepublicznego oraz otrzymaniu stałych dotacji z Urzędu Gminy, przeprowadzeniu rekrutacji personelu, naborze dzieci i wreszcie w codziennym bieżącym działaniu. Nieustannie rozwijane *know-how* niezwłocznie przekazywane jest Franchisingobiorcy.

Franchisingobiorca w każdej chwili będzie miał zapewnioną możliwość konsultowania wszystkich spraw z Franchisingodawcą.

8. Etapy współpracy.

Pierwszym krokiem jest wypełnienie przez osobę zainteresowaną formularza zgłoszeniowego dostępnego na stronie KOLIBERKA. W przypadku zainteresowania kandydaturą, umówimy się z Państwem na spotkanie wstępne.

Spotkanie wstępne służy szerszemu przedstawieniu swojej kandydatury oraz poznaniu niezbędnych szczegółów dotyczących ewentualnej współpracy. Kandydat będzie miał okazję zapoznać się z treścią Umowy, omówić nurtujące zagadnienia dotyczące działalności. Po tym spotkaniu Franchisingodawca będzie miał czas do namysłu nad kandydaturą.

W przypadku akceptacji, kandydat (jeśli zdecyduje się na przystąpienie do systemu) zostanie zaproszony na drugie spotkanie na którym podpisze Umowę Przedwstępną, która zobowiąże go m.in.

do zachowania poufności. Zostaną mu przekazane informacje dotyczące doboru lokalizacji, a jeśli posiada już lokal otrzyma od Franchisingodawcy *business plan*.

Procedura zostanie zwieńczona podpisaniem Umowy Franchisingowej. Po zawarciu Umowy i uiszczeniu wstępnej opłaty franchisingowej Franchisingobiorca otrzyma Podręcznik Operacyjny zawierający całościowe *know-how* KOLIBERKA, prawo do używania praw własności przemysłowej i intelektualnej prawnie chronionych oraz wyłączność terytorialną.

Od momentu uruchomienia własnej placówki franchisingowej KOLIBERKA Franchisingodawca udziela mu wsparcia przez cały okres obowiązywania Umowy, stając się jego dobrym partnerem businessowym.

9. Dokumenty.

<Formularz zgłoszeniowy>