



Prezentacja oferty franczyzowej 2011





Oferta dla franczyzobiorcy

Oferujemy sprawdzony model biznesowy!

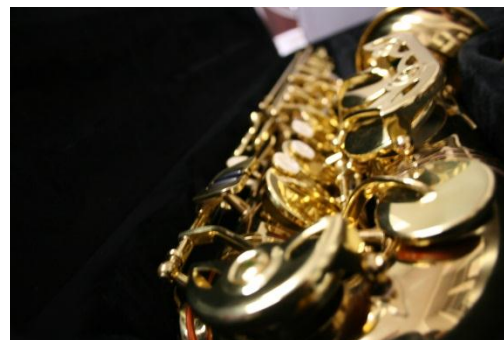
Oraz wyłączność prowadzenia placówki na danym obszarze prawo do korzystania z marki i koncepcji Music School

Sprawdzona droga do sukcesu!

Koncept sprawdzony na
ponad 2000 uczniów!



Uczniowie już w pierwszych
dniach funkcjonowania placówki!



Zysk w ciągu 1-2
miesięcy!



Oferta dla franczyzobiorcy

Pomoc i doradztwo w zakresie otwarcia i prowadzenia placówki:

- doradztwo na etapie otwarcia placówki i rekrutacji pracowników oraz
- dostęp do stałej obsługi merytorycznej w trakcie funkcjonowania placówki
- pełne szkolenie dla kadry zarządzającej z zakresu skutecznego prowadzenia zajęć, rekrutacji nauczycieli, promocji i strategii dla oddziału
- szkolenie dla kadry administracyjnej wzory umów, dokumentów firmowych i projektów graficznych
- oraz dostęp do sprawdzonych systemów zarządzania szkołą
- wytyczne wizualizacji pomieszczeń szkoły oraz urządzenia i wyposażenia sekretariatu
- podręcznik operacyjny dla oddziału

Pomoc w zakresie pozyskiwania klientów:

- marketing internetowy dla nowej placówki wraz z odrębną podstroną na wysokopozycjonowanej stronie internetowej www.music-school.pl
- udział w okresowych ogólnopolskich kampaniach promocyjnych i medialnych
- dostęp do partnerów Music School profesjonalną opiekę marketingową systemu

Podstawowe wymagania w stosunku do franczyzobiorcy:

- zdolności organizatorskie i umiejętność budowania kontaktów międzyludzkich,
- operatywność i nastawienie na szukanie rozwiązań,
- mile widziana miłość do muzyki, wykształcenie muzyczne, doświadczenie w nauczaniu lub prowadzeniu szkoły/ ogniska muzycznego etc.
- kapitał początkowy na uruchomienie oddziału.



Podstawowe wymagania w stosunku do franczyzobiorcy:

Wymagany lokal na prowadzenie działalności:

- lokal minimum 2 sale oraz zgoda najemcy na organizowanie zajęć muzycznych w lokalu,
- wyodrębnione miejsce na sekretariat w lokalu,
- wystarczające miejsce na umieszczenie kasetonu/reklamy na elewacji budynku,
- wyposażenie zgodnie z wytycznymi Music School.

Dodatkowym atutem dla proponowanej przez potencjalnego franczyzobiorcę lokalizacji będzie możliwość zwiększenia w przyszłości powierzchni szkoły bez konieczności zmiany położenia.



Podstawowe wymagania w stosunku do franczyzobiorcy:

Wymagany lokal na prowadzenie działalności:

- lokal minimum 2 sale oraz zgoda najemcy na organizowanie zajęć muzycznych w lokalu,
- wyodrębnione miejsce na sekretariat w lokalu,
- wystarczające miejsce na umieszczenie kasetonu/reklamy na elewacji budynku,
- wyposażenie zgodnie z wytycznymi Music School.

Dodatkowym atutem dla proponowanej przez potencjalnego franczyzobiorcę lokalizacji będzie możliwość zwiększenia w przyszłości powierzchni szkoły bez konieczności zmiany położenia.

Lokalizacja placówki franczyzowej

- Lokalizację pozyskuje franczyzobiorca;
- Lokal musi spełniać minimalne wymagania powierzchniowe oraz kosztowe;
- Francyzodawca akceptuje lokalizację;
- Umowa francyzowa podpisywana jest na konkretną lokalizację.

Powierzchnia: od 35 do 75 m²



Opłaty dla franczyzobiorcy

- Opłata licencyjna: **5 tys. PLN**
- Opłaty comiesięczne:
 - Opłata administracyjna: **1 tys. PLN**
 - Opłata marketingowa: **0,6 tys PLN**

Możliwość zwolnienia z opłat w trakcie pierwszych 2 miesięcy funkcjonowania placówki



Pakiet startowy dla franczyzobiorcy:

Po podpisaniu umowy franczyzowej i wniesieniu wstępnej opłaty licencyjnej, Music School przekazuje pakiet startowy franczyzobiorcy.

Jest to wstępne wsparcie udzielane przez franczyzodawcę niezbędne franczyzobiorcy do rozpoczęcia działalności:

- Podręcznik operacyjny;
- Wzory umów i dokumentów firmowych;
- Dostęp od systemu informatycznego;
- Plakaty B1;
- Wizytówki;
- Bony prezentowe
- Marketing internetowy dla nowej placówki: na stronie internetowej Music School wraz z rozszerzeniem pozycjonowania i kampanii na lokalizację, skrzynka pocztowa
- Wytyczne wizualizacji pomieszczeń szkoły oraz urządzenia i wyposażenia sekretariatu;
- Pełne szkolenie i wsparcie franczyzobiorcy przy otwieraniu placówki;

Wycena pakietu startowego: 6 050 PLN



Pakiet startowy dla franczyzobiorcy:

Pakiet startowy jest używany franczyzobiorcy na czas trwania umowy, co oznacza, że po wygaśnięciu lub rozwiązaniu umowy, franczyzobiorca zwraca franczyzodawcy fizyczne elementy pakietu startowego.

Franczyzobiorca musi zwrócić franczyzodawcy w takiej formie i ilości jakiej otrzymał:

- podręcznik operacyjny,
- Ewentualny system informatyczny, skrzynki pocztowe etc..
- wzory umów i dokumentów firmowych,
- wytyczne wizualizacji pomieszczeń szkoły etc.

Pozostałe elementy zwraca w ilości, które mu pozostały w momencie rozwiązania umowy. Dotyczy to w szczególności:

- plakatów,
- wizytówki
- bony
- marketing internetowy dla nowej placówki.



Obowiązki Music School:

- Wydanie pakietu startowego;
- Przeszkolenie franczyzobiorcy;
- Prowadzenie działań marketingowych i reklamowych systemu Music School;
- Bezpłatne udostępnianie projektów graficznych materiałów reklamowych do dalszego wykorzystania;
- Przygotowanie i przekazanie wytycznych wizualizacji szkoły Music School
- Ewentualna pomoc i doradztwo w naborze kadry nauczycielskiej
- Przekazany cennik z cenami maksymalnymi oraz sugerowanymi usługami w placówce franczyzowej Music School.

- Objęcie partnerstwem ogólnopolskim: patrz salony muzyczne RIFF.

Szkolenia franczyzobiorców:

- Uczestnictwo w szkoleniu wstępnym jest obowiązkowe dla franczyzobiorcy i opcjonalnie dla jego pracowników;
- Raz na rok franczyzodawca może zorganizować szkolenie dodatkowe;
- Franczyzobiorca pokrywa koszty dojazdu i wyżywienia własnego jak i swoich pracowników w trakcie szkolenia.



Zakres szkolenia wstępnego:

- Know-how dotyczące organizacji oraz prowadzenia zajęć,
- Zarządzanie przedsiębiorstwem,
- Filozofia Music School,
- Zatrudnianie odpowiedniego personelu,
- Zarządzanie sekretariatem,
- Układanie grafiku zajęć (optymalne wykorzystanie sal etc.),
- Obsługa systemu informatycznego,
- Skuteczne pozyskiwanie klientów,
- Zasady rozliczania z franczyzodawcą,
- Obowiązki franczyzobiorcy wynikające z przystąpienia do systemu
- Cykle i specyfika działania szkoły

Szkolenie wstępne odbywa się przed uruchomieniem szkoły Music School franczyzobiorcy w pomieszczeniach szkoły Music School.



Działania marketingowo-promocyjne:

- Music School odpowiada za opracowanie i prowadzenie kampanii marketingowych dla całej sieci Music School w Internecie,
- Pozycjonowanie szkół muzycznych Music School franczyzobiorców na stronie internetowej franczyzodawcy w zakładce „Oddziały”,
- Dostarczanie franczyzobiorcom wizytówek w ilościach wystarczających do prowadzenia i reklamowania szkoły
- Franczyzobiorca może podejmować lokalne działania promocyjne za zgodą Music School – Music School dostarcza materiały graficzne, które mogą posłużyć do przygotowania kampanii



Wizualizacja i wystrój lokalu franczyzobiorcy:

- Franczyzodawca przekaze franczyzobiorcy standardy wyglądu szkoły w podręczniku operacyjnym;
- Franczyzobiorca przygotowuje i wyposaży placówkę zgodnie z standardami przekazanymi przez franczyzodawcę;
- Koszty aranżacji i wyposażenia lokalu spoczywają w 100% na franczyzobiorcy.

Standardy będą w szczególności dotyczyć:

- sekretariatu szkoły,
- kolorystyka ścian,
- wygląd mebli,
- rodzaj oświetlenia,
- gdzie ma się pojawić logo i z czego ma być wykonane,
- niezbędne elementy wyposażenia sekretariatu

Obowiązki franczyzobiorcy (1):

Obowiązki względem franczyzodawcy:

- przekazywanie franczyzodawcy informacji o liczbie nauczycieli, studentów, rodzajach zajęć,
- uzyskanie zgody na wprowadzenie innych zajęć czy formatów lekcji,
- terminowe rozliczanie z opłat,
- obowiązek ukończenia szkolenia wstępnego,
- urządzenie szkoły zgodnie ze standardami,
- przestrzeganie cen maksymalnych określonych przez franczyzodawcę,
- poddanie się kontroli franczyzodawcy.

Obowiązki związane z prowadzeniem szkoły:

- samodzielne pozyskiwanie klientów,
- nabór nauczycieli i pracowników sekretariatu,
- prowadzenie profesjonalnych zajęć,
- prowadzenie marketingu lokalnego, po akceptacji jego formy przez franczyzodawcę.

Umowa franczyzowa:

Umowa franczyzowa porusza następujące aspekty:

- udzielenie licencji na posługiwanie się znakiem towarowym,
- zasady przystąpienia do systemu,
- czas obowiązywania umowy,
- wyłączność terytorialna franczyzobiorcy,
- dostęp do informacji poufnych,
- opłaty franczyzowe,
- szkolenia,
- zasady promocji i reklamy systemu,
- ochronę znaków towarowych i oznaczeń sieci,
- ochronę przed działalnością konkurencyjną ze strony franczyzobiorcy,
- uprawnienia kontrolne franczyzodawcy,
- przyczyny i zasady przedterminowego rozwiązania umowy franczyzowej,
- obowiązki stron związane z rozwiązaniem umowy,
- kary umowne,
- zabezpieczenia wiarygodności.

Umowa zawierana na czas oznaczony 4 lat z możliwością przedłużania o kolejne okresy.



Wyłączność terytorialna franczyzobiorcy:

- Wyłączność obejmuje obszar zamieszkały przez 15-20 tys. osób;
- Umowa przewiduje prawo pierwszeństwa dla franczyzobiorcy.



Licencja na posługiwanie się znakiem:

- Udzielenie licencji na posługiwanie się znakiem towarowym „Music School” na czas trwania umowy;
- Wszelkie użycie znaku „Music School” przez franczyzobiorcę wymaga akceptacji franczyzodawcy.

Podręcznik operacyjny:

Podręcznik operacyjny jest dokumentem poufnym i zawiera m.in.:

- Opis usług jakie muszą prowadzić franczyzobiorcy;
- Zasady dobrej obsługi klienta;
- Zasady efektywnego wykorzystania sal – układanie grafiku zajęć;
- Wygląd i wyposażenie szkoły;
- Kryteria doboru nauczycieli;
- Przeprowadzanie lokalnych działań i akcji marketingowych;
- Zasady raportowania i kontroli franczyzobiorcy;
- Wzory umów i formularzy stosowanych w szkole etc..

Podręcznik operacyjny jest udostępniany franczyzobiorcom dopiero po podpisaniu umowy franczyzowej i wniesieniu opłaty wstępnej.



Kontakt dla Franczyzobiorców

Katarzyna Jakimowicz

tel: 512 409 488

franczyza@music-school.pl

