

El franquiciado en Hospitalet de Ms&Mr Language inaugura su segundo centro de idiomas con la compañía

La catalana Ms&Mr Language alcanza así las 8 academias y prevé la apertura de sus dos primeros centros en Madrid para el primer semestre de 2021

La cadena de idiomas Ms&Mr Language inaugura mañana su segundo centro franquiciado en la localidad de Hospitalet de Llobregat. Y lo hace, de nuevo, de la mano de Jordi Masip, de 44 años, que en 2020 decidió apostar por la compañía para iniciar la actividad empresarial y hoy da el paso de convertirse en su primer multifranquiciado.

El nuevo centro se ubica en la avenida Pau Casals, 8, una zona de alta densidad de población joven e infantil, con un elevado número de colegios e institutos y con gran paso de personas.

Con esta apertura, la joven cadena catalana Ms&Mr Language se consolida con ocho centros de idiomas, -cuatro propios y otros cuatro franquiciados- en diferentes zonas de Cataluña. Ahora, su objetivo es sumar 8 centros más antes a lo largo de 2021, con preferencia por Madrid, Valencia y Bilbao, además de Barcelona, de donde es originaria.

La apertura de este nuevo centro, en el que se imparten clases de inglés, francés o chino, generará diez nuevos puestos de trabajo, que estarán dirigidos tanto a jóvenes como a parados de más de 55 años, y se sumarán a los siete empleos que ha creó la primera academia Ms&Mr Language.

Con esta segunda apertura, Masip prevé superar los 700 alumnos en sus centros.

Learn&Enjoy, el método propio de Ms&Mr Language

Ms&Mr Language cuenta con un método de formación propio, denominado Learn&Enjoy, que ha demostrado que mejora el dominio de un nuevo idioma tanto a nivel escrito como hablado. Y todo ello, de forma dinámica, con el objetivo no solo de aprender un idioma, sino también de potenciar sus habilidades comunicativas y creativas, en base a cinco bloques de actividades (experimentos, videos, música, manualidades y proyectos) y divididos en un amplio número de niveles, combinando la formación presencial con la online, de modo que cada persona encuentre respuesta a sus necesidades personales.

En base a ese sistema formativo multinivel y en el que los alumnos reciben una experiencia de aprendizaje gamnificada, la compañía ofrece cursos que van desde las primeras etapas de la vida, -el denominado Servicio Especial guarderías-, hasta la edad adulta, pasando por experiencias inmersivas para alumnos en periodos vacacionales (Summer Camp, Christmas workshops o Weekcamp); e incluso ha lanzado un servicio Pick Up, que consiste en que los mismos profesores van a buscar a los

alumnos a su colegio y los llevan a la academia, convirtiendo el trayecto en un juego en el que los alumnos disfrutan y mejoran su inglés, mientras los padres se despreocupan de este traslado.

En 2020, Ms&Mr Language incrementó su número de clientes en un 73% durante 2020, alcanzando los 1.300 alumnos “un crecimiento que ha sido posible gracias a una permanente adaptación al mercado, un compromiso total con la formación de idiomas, un abanico de servicios adaptados a cada nivel y a cada necesidad de estudiante, así como a una política de tarifas adaptada a la renta per cápita de cada zona geográfica”, afirma Albert Camins, CEO y fundador de la compañía.

Los planes de expansión de la compañía

Ms&Mr Language cuenta también con programas de formación “In Company” (B2B) dirigidos a mejorar las habilidades de los profesionales de un equipo empresarial. Este servicio, supone actualmente el 10% de la actividad de la compañía y se prevé que sea una de sus principales vías de crecimiento.

Ms&Mr Language se dirige a emprendedores e inversores que buscan un modelo de negocio de reducida inversión -cercana a los 40.000 euros + IVA- para una academia con cinco aulas, una superficie mínima de 120 mt2 y ubicada a pie de calle. Y la compañía estima el plazo de recuperación de la inversión en los dos años y el break even a los 4 meses. La compañía, cuenta además con acuerdos con alguna de los principales bancos nacionales que facilitan la financiación externa de la franquicia.

La compañía ofrece a los potenciales franquiciados un servicio llave en mano para que el franquiciado tenga lista su academia en tan solo 30 días, y cuenta con el mejor sistema tecnológico de control y gestión del negocio.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

Nota de prensa publicada en: [Hospitalet de Llobregat](#)

Categorías: [Franquicias Idiomas Cataluña](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>