

El sector de educación en inglés se convierte en una apuesta sólida para el emprendimiento

La franquicia de Wall Street English destaca en el ámbito de la franquicia por sus ventajosas condiciones

Con una facturación de más de 200 millones de dólares en el mercado de la enseñanza de inglés, la franquicia Wall Street English triunfa con un modelo de franquicia digitalizado, personalizado e internacional. Desde la central destacan su concepto por su extensa experiencia que cumplirá 50 años el año próximo, múltiples franquiciados a lo largo del mundo, y un éxito testado de más de 3 millones de alumnos.

Desde Tormo Franquicias, responsables de la expansión de la franquicia en el ámbito nacional, apuntan que "Wall Street English es un concepto empresarial fiable y con amplias perspectivas de rentabilidad ya que se enfocan en un sector de necesidad, cada vez más demandado por la globalización del mercado empresarial. Sus condiciones de franquicia permiten al emprendedor/inversor gestionar el día a día sin complicaciones, permitiendo una exitosa implantación en su zona de exclusividad, además de sus buenos resultados económicos".

¿Qué ventajas ofrece la reputada franquicia Wall Street English?

Sector demandado con amplia facturación: "Se estima que el mercado global de enseñanza de Inglés pase de los 24 billones de dólares en 2017 a 62 billones de dólares en el 2023, 80% del cual corresponde al mercado de adultos." Aseguraba Jordi Dalet, director General de Wall Street English Spain

Modelo digitalizado adaptado al consumo de la sociedad: la reducción de tiempo libre, la necesidad de saber inglés, un idioma universal, y las dificultades de adquirir conocimientos de forma fácil y rápida, han posicionado a la metodología de Wall Street English como recurso de enseñanza principal. Su metodología es tan fiable que garantizan los resultados a sus alumnos por escrito.

Método de aprendizaje único y efectivo: su método de "aprendizaje natural e intuitivo", basado en la personalización y adaptabilidad de un sistema "blended learning", permite a los alumnos un 40% más de efectividad en comparación con otros sistemas de enseñanza.

Sistema de negocio integral: gracias a su red internacional de más de 400 centros, y su implicación y compromiso con los alumnos, Wall Street English innova continuamente con los sistemas de enseñanza, por ejemplo, adaptarlo a una modalidad online y diseñar centros que permitan la interacción y conversación. Y una gestión plena de Marketing, CRM, Equipo IT, Certificaciones, etc.

Ayuda en la incorporación: la selección de zona preferente para la implantación del centro de enseñanza se caracteriza por la amplitud de posibilidades, gracias a la adaptabilidad del sistema

dependiendo del tamaño de la ciudad, y perfil de alumnado potencial.

La metodología de Wall Street English, cuyo prestigio y reconocimiento es palpable y respaldado por profesionales del sector, es una excelente alternativa para emprendedores e inversores.

¿Por qué es un buen concepto de inversión?

Concepto de negocio sólido que se ve poco afectado por las crisis debido a su factor de necesidad. “En WSE hemos invertido más de 20 millones de dólares realizando una completa evolución y actualización de nuestras plataformas y contenidos pedagógicos. Gracias a ello, al principio de la pandemia ya estábamos perfectamente preparados a todos los niveles para dar servicio a todos nuestros alumnos de todo el mundo de forma online, 24/7”, afirma Jordi Dalet.

Rentabilidad económica asegurada: el modelo de negocio de WSE se ha diseñado para que todo tipo de público pueda acudir a uno de sus centros, es por ello, que su ticket medio les permite aumentar continuamente su volumen de alumnos, sin reducir la calidad de la enseñanza, y por ende, conseguir una amplia fidelización y elevada amortización estimada entorno al 25-30%.

Amplia proyección empresarial de la franquicia: “La población sigue creciendo, las ciudades también, la movilidad global y la aceleración de la conectividad hacen que el mercado siga creciendo” destacaba Jordi Dalet como valores añadidos a otros factores como el aumento de demanda debido a la inquietud de la sociedad por mejorar su formación profesional, y al incremento de la oferta de locales. “Es un buen momento para abrir escuelas”.

Para todos los emprendedores/inversores interesados en formar parte de una franquicia internacional, solvente y rentable, puede ponerse en contacto a través del teléfono 911 592 558 o en el mail brosa@tormofranquicias.es

Datos de contacto:

Beatriz Rosa
Consultor en Tormo Franquicias Consulting
911 592 558

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Franquicias Idiomas Educación Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>