

Nemomarlin, la escuela infantil que se franquicia

Madrid, Barcelona y Toledo ya han contrastado la rentabilidad de esta enseña

Montar un negocio para esos “locos bajitos” es más que rentable. Sólo hay que ver el ejemplo de Nemomarlin (www.escuelanemomarlin.com), la franquicia de escuelas infantiles cuyos centros han sido autorizados por el Ministerio de Educación, y que en su andadura en el mercado va por 9 escuelas y no se conforma con esta cifra: busca nuevos franquiciados.

Como “Nemo” en el agua

Un crecimiento cuyo éxito radica en la formación que ofrecen a sus franquiciados desde el primer momento, así como a que sus franquiciadores se mueven, por su experiencia, como pez en las aguas de este sector destinado a niños de entre 0 y 6 años. “Por experiencia sabemos que el inicio de este negocio es difícil, complejo e incluso puede llegar a ser agotador. Algo que nosotros le evitamos a nuestros asociados al darles nuestro conocimiento e infraestructura de personal, para hacer que todo este proceso, que nace con ilusión, se transforme en realidad en poco tiempo con el menor desgaste posible”, tal y como destaca Héctor Díaz Reimóndez, su Consejero Delegado.

Y es que para quien esté pensando en montar un negocio rentable y con público asegurado, nada mejor que apostar por el nicho de las escuelas infantiles con sello Nemomarlin. “Esta actividad es una excelente inversión, de ahí que creemos que quien quiera unirse a nuestro proyecto, únicamente debe confiar en nosotros, y nosotros nos ocuparemos de toda la tramitación administrativa, de las licencias pertinentes, de la ejecución de obra, de la selección de personal, del proyecto educativo, del software... en una palabra aplicaremos nuestro exitoso modelo de negocio (know-how) para que su inversión sea también un rotundo éxito”, añade Esteban Aguilar Fernández, Director de Expansión de Nemomarlin.

Así es su propuesta

Como muestra del éxito de las franquicias Nemomarlin señalar cada uno de los ejemplos de que dispone en Madrid, Toledo y Barcelona. “Mientras que en la capital contamos con una escuela en el distrito de Chamberí, en las afueras disponemos de centros en Las Rozas, Navacarnero, Villanueva de la Cañada, Sevilla la Nueva y Boadilla del Monte. En Toledo estamos en El Señorío de Illescas, y en Barcelona en Sant Gervasi y Sant Cugat del Valles. Además, queremos adelantar que a la vuelta del verano seguiremos sumando nuevos franquiciados”, añade el Responsable de Expansión.

En cualquier caso, el perfil del franquiciado que busca Nemomarlin, y que siempre es clave para la buena marcha del negocio junto a la transmisión de conocimientos y experiencias por parte de la enseña, está dirigido a personas que por encima de todo les gusten los niños. “No nos dirigimos únicamente a profesores, educadores infantiles, psicopedagogos... sino a cualquier persona con espíritu emprendedor que vean en nuestra empresa la posibilidad de abrir un centro contando con todo el apoyo y respaldo por parte de la central”, destaca Reimóndez.

En cuanto a los ingredientes que les permitirán hacer de Nemomarlin una franquicia atractiva y con un retorno de la inversión a corto plazo éste es un breve resumen de los mismos:

- Estructura firme. Con ella el franquiciado solventará todas las etapas por las que ha de pasar, con las mínimas preocupaciones que puedan surgir en su camino. En Nemomarlin ponen a su disposición

todo el know-how y todos los servicios que requiera. “Les acompañamos en cuestiones como el asesoramiento jurídico-financiero, la arquitectura e ingeniería del local, el marketing y la comunicación a seguir, o la pedagogía con la que atender a su público”, añade Fernández.

- Escuela infantil llave en mano. En cuatro meses el franquiciado abre y empieza a rentabilizar su negocio. “Hacemos desde la búsqueda del local –cuyas dimensiones mínimas son a partir de los 300 m2– hasta la construcción del proyecto a través de nuestro Departamento de Project Management para garantizar el cumplimiento de las normas de seguridad. También nos encargamos de la realización de toda la tramitación administrativa pertinente”.

- Acuerdos con entidades financieras, que facilitarán la inversión financiera mínima requerida que se sitúa en torno los 240.000 euros con obra civil incluida. El derecho de entrada es de 18.000 euros, la zona de exclusividad es de 20.000 habitantes y la superficie del local de 300 metros cuadrados.

- Selección de personal y proyecto educativo. “Ya que éstos son los pilares sobre los que se debe sustentar dicho negocio”, finalizan ambos directivos.

Para la gestión de entrevistas, la ampliación de información o el envío de material gráfico, no dudes en contactarnos:

Nuria Coronado Sopena
Salvia Comunicación
Directora de Comunicación
nuria@salviacomunicacion.com

Tfno: 91 657 42 81 / 667 022 566
www.salviacomunicacion.com

Datos de contacto:

Nuria Coronado
91 657 42 81

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

Categorías: [Franquicias Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>