



NEWAGE FRANCHISE CSATLAKOZÁSI PROGRAM

Prémium partner brosúra magyarországi franchise jelentkezők részére

Modell	Pozíció	Cél
Franchise csatlakozás és területi brandépítés	Hivatalos NewAge Franchise Partner	Saját oktatóközpont és skálázható üzlet

A franchise csatlakozás nem egyszerűen egy képzés megvásárlása. Egy olyan kész rendszerhez való kapcsolódás, amely időt rövidít, pozíciót emel, bizalmat épít és gyorsabb növekedést tesz lehetővé.

Mi a NewAge franchise modell lényege?

A NewAge franchise modell azoknak a szépségipari szereplőknek készült, akik nem csupán egy új szolgáltatást vagy egyetlen technikát szeretnének bevezetni, hanem egy önállóan működő, prémium oktatási és üzleti rendszert kívánnak felépíteni. A csatlakozó partner a NewAge márkához kapcsolódik, és egy olyan know-how csomaghoz kap hozzáférést, amely márkaépítési, oktatási, működési és értékesítési szinten is támogatja őt.

A franchise modell lényege, hogy a partner nem a nulláról indul. Nem neki kell kitalálnia, hogyan nézzen ki a programstruktúra, milyen kommunikációval jelenjen meg, hogyan árassa a képzéseit, hogyan pozicionálja magát a piacon, vagy hogyan fordítsa a szakmai tudást valódi bevétellé. A rendszerhez csatlakozva egy már felépített keretrendszert kap, amelyet a saját piacára és városára tud alkalmazni.

A NewAge franchise nem tömegmodell. Nem arra épül, hogy korlátlan számú partner csatlakozzon, hanem arra, hogy a megfelelő szereplőkkel hosszú távú, értékalapú együttműködés jöjjön létre. Ez növeli a partner presztízsét, és azt az érzést adja a piacnak, hogy egy valódi, komolyan vett szakmai központról van szó.

Miért lehet vonzó ez egy potenciális franchise partnernek?

A legtöbb szakmailag erős vállalkozó ugyanazzal a problémával találkozik: megvan a tudása, megvan a tapasztalata, de az oktatási üzletág önálló felépítése rengeteg időt, bizonytalanságot és kísérletezést igényel. Egy franchise csatlakozás ezt a nehéz utat rövidíti le. A partner úgy tud belépni egy magasabb üzleti szintre, hogy közben nem egyedül kell kitalálnia a működés logikáját.

A csatlakozás azért lehet különösen vonzó, mert egyszerre ad három dolgot: szakmai hitelességet, márkaerőt és üzleti rendszert. A piacon sokan jók technikailag, de sokkal kevesebben képesek úgy oktatást építeni, hogy azt a piac prémiumként érzékelje. A NewAge franchise pontosan ebben segít: nem egyszerű tanfolyamokat értékesít, hanem státuszt, rendszert és jövőképet.

A potenciális partner számára a legnagyobb érték gyakran az, hogy gyorsabban tud piacra lépni, magasabb árszinten tud megjeleníteni, és hamarabb tudja hitelesen kommunikálni, hogy ő nem egy új belépő, hanem egy komoly, strukturált oktatási központ része.

Kinek ideális a franchise csatlakozás?

A franchise modell ideális lehet olyan szalon- és stúdiótulajdonosoknak, akik szeretnének a szolgáltatásból egy magasabb hozzáadott értékű, oktatási irányba lépni. Ugyanígy megfelelő lehet tapasztalt oktatóknak, akik önálló márka helyett inkább egy erős, jól pozicionált branddel szeretnének továbblépni.

Kifejezetten jó választás lehet olyan vállalkozóknak is, akik érzik, hogy a jelenlegi működésükben van növekedési plafon. A napi vendégmunka időben korlátozott, a képzés viszont skálázható. Egy franchise partner egyszerre tud szakmai központként és vállalkozásként is erősödni.

Nem való mindenkinek. Az ideális partner ambiciózus, hosszú távon gondolkodik, nyitott a rendszerben való működésre, és érti, hogy egy márkaépítésre alkalmas együttműködés több, mint egy egyszeri képzés vagy egy gyors bevételszerzési lehetőség.

Mit kap a franchise partner a csatlakozással?

A franchise csatlakozás értéke abban rejlik, hogy egyszerre ad kézzelfogható eszközöket és nehezebben lemásolható stratégiai előnyöket. Az alábbi táblázat összefoglalja a partner számára átadott fő értékelemeket.

Terület	Mit tartalmaz	Miért értékes a partnernek
Brand és pozíció	NewAge névhez kapcsolódó hivatalos jelenlét, egységes szakmai arculat, prémium kommunikációs keret	Gyorsabban épül a bizalom, erősebb a piaci megkülönböztetés, magasabb árszint érhető el.
Oktatási rendszer	Kidolgozott programlogika, tananyag, tematikai keret, oktatási szemlélet	Nem kell a nulláról összerakni egy teljes képzési rendszert, így idő és energia takarítható meg.
Marketing és értékesítés	Mintaüzenetek, kommunikációs irányok, pozicionálási logika, értékesítési támogatás	Könnyebb érdeklődőből jelentkezőt, jelentkezőből tanulót csinálni.
Működési struktúra	Ajánlott folyamatok az érdeklődőtől a beiratkozásig, utánkövetésig és programkezelésig	Rendszeresebb, profibb működés, kevesebb improvizáció és kevesebb kapkodás.
Területi előny	Területi vagy városi jogosultsági logika, korlátozott partnerszám	Nő a kizárólagosság érzete, csökken a belső verseny, nő a helyi érték.
Hosszú távú potenciál	Lehetőség további képzések, központi megjelenések és bővülés irányába	Nem csak egy mai szolgáltatás épül, hanem egy jövőbeni központ értéke is.

Bevételi modell és franchise ROI

A franchise csatlakozás üzleti szemmel akkor válik igazán értékesé, amikor a partner nem egyszeri kiadásként, hanem gyorsító befektetésként tekint rá. A kérdés nem csupán az, hogy mennyibe kerül a belépés, hanem az, hogy mennyi időt, bizonytalanságot és piacépítési hibát lehet vele megspórolni, és mekkora bevételi potenciált lehet gyorsabban elérni.

Egy franchise partner tipikusan több irányból termelhet bevételt: alap képzésekből, haladó vagy tematikus képzésekből, workshopokból, mentorprogramokból, egyéni oktatásokból, csomagajánlatokból és partneri együttműködésekből. A modell előnye, hogy ugyanarra a márkára és ugyanarra a szakmai bizalomra több bevételi láb építhető.

Az alábbi példa egy konzervatív, mégis reális számításon alapul. Az összegek természetesen városonként, célcsoportonként és programstruktúráként változhatnak, de a logika jól mutatja, miért lehet a franchise csatlakozás vonzó befektetés.

Modell	Átlagos létszám	Átlagár / fő	Bevétel / képzés
Alapképzés	5 fő	150 000 Ft	750 000 Ft
Haladó modul	4 fő	200 000 Ft	800 000 Ft
Workshop nap	8 fő	70 000 Ft	560 000 Ft
Mentorprogram	6 fő	120 000 Ft	720 000 Ft

Ha a partner havonta csak egyetlen fő képzést indít 5 fős létszámmal, az önmagában évi 9 000 000 Ft forintos forgalmat jelenthet. Ha ehhez negyedévente két kisebb workshop vagy haladó modul társul, az éves forgalom már jelentősen magasabb lehet. A franchise modell tehát nem pusztán megtérülhet, hanem jól felépítve több bevételi szintet nyithat meg.

A megtérülés másik oldala az idő. A partner nem 12-24 hónapot tölt azzal, hogy saját maga fejlesszen ki egy teljes rendszert, hanem kész struktúrával indul. Ez lerövidíti a piacra lépési időt, és gyakran hamarabb hoz bevételt, mint egy teljesen önálló modell felépítése.

Szakmai presztízs, státusz és területi érték

A franchise modell egyik legerősebb, mégis gyakran alulértékelt előnye a szakmai presztízs növekedése. A piac nem ugyanúgy tekint egy önállóan próbálkozó oktatóra, mint egy hivatalos, egységesen kommunikált, prémium brandhez kapcsolódó franchise partnerre. A márka mögötti idő, tapasztalat és következetes pozicionálás hitelességet ad annak is, aki épp egy új területen indul.

A státusz üzletileg is érték. Egy szakmailag komolyan vett partner könnyebben kér prémium árat, könnyebben alakít ki várólistát, és gyorsabban válik referenciaponttá a saját régiójában. A tanulók és érdeklődők számára ez azt üzeni, hogy itt nem egy esetleges, rögtönzött tanfolyamról van szó, hanem egy tudatosan felépített központról.

A területi logika szintén kulcsfontosságú. Ha egy partner tudja, hogy a saját városában vagy régiójában valódi előnye van, akkor egészen más magabiztossággal és más befektetési kedvvel építi a piacát. A kizárólagosság vagy korlátozott partnerszám pszichológiai és üzleti védelmet is jelent: növeli az értéket, csökkenti a belső versenyt és megerősíti a helyi brandépítést.

A franchise partner nem csak képzéseket ad el. Egy helyi piac számára ő lesz a NewAge márka arca, szakmai képviselője és referencia-központja.



Bevezetés, támogatás és indulási ütemterv

A franchise csatlakozás értéke nem ér véget az aláírással. A partner számára az egyik legfontosabb kérdés az, hogy a gyakorlatban hogyan indul el a rendszer, milyen támogatást kap, és mennyire marad magára az első hónapokban. Egy jól felépített franchise programnak ezért nem csak mit-tel, hanem hogyan-nal is válaszolnia kell.

A NewAge franchise indulási logikája úgy épülhet fel, hogy a partner lépésről lépésre kapja meg a szakmai, működési és kommunikációs elemeket. Ez csökkenti a túlterheltséget, növeli a magabiztosságot, és segít abban, hogy az első kampány, az első értékesítés és az első képzés ne improvizációból, hanem struktúrából történjen.

Szakasz	Fókusz	Mi történik ebben az időszakban
1.	Belépés és stratégia	Partnercélok, terület, pozicionálás, indulási irány, célcsoport és csomaglogika tisztázása.
2.	Rendszerátadás	Tananyag, programstruktúra, működési elemek, kommunikációs irányok és ajánlott folyamatok átadása.
3.	Piaci előkészítés	Megjelenés, érdeklődő-szerzés, ajánlatok, kommunikációs üzenetek és kampánylogika finomítása.
4.	Első indulás	Első jelentkezők kezelése, első képzés indítása, tapasztalatok összegyűjtése és visszajelzések beépítése.
5.	Növekedési szakasz	Képzési naptár bővítése, kiegészítő programok, helyi brandépítés és folyamatos optimalizálás.

Partneri sikertörténetek - milyen eredményeket lehet építeni?

A szolgáltatóból oktatóközponttá válás története

Sok franchise jelölt ma még elsősorban szolgáltatásból él. Stabil vendégköre van, szakmailag elismert, de pontosan érzi, hogy a növekedését az ideje korlátozza. Egy ilyen szereplő számára a franchise csatlakozás valódi ugrás lehet: a szolgáltatás mellett felépít egy képzési ágat, majd néhány éven belül a helyi piac számára már nem csupán szakemberként, hanem oktatóközpontként van jelen. Ennek az útja nem egyik napról a másikra történik, de a jól felépített rendszerrel kiszámíthatóvá és gyorsabbá válik.

A magasabb árszint elérésének története

Gyakori, hogy egy önálló oktató jó szakmai munkát végez, mégis nehezen kér magasabb árat, mert a piac nem érzékeli mögötte a nagyobb márkaértéket. Egy franchise partner esetében azonban a márkanév, a rendszerezettség és a hivatalos pozíció önmagában emelheti a képzés érzékelt értékét. Ez nem csak több érdeklődőt hozhat, hanem egészségesebb profitot is, anélkül, hogy az oktató olcsó árversenybe kényszerülne.

A hosszú távú üzleti vagyon építésének története

A franchise nem csupán aktuális havi forgalomról szól. Idővel a partner egy olyan helyi pozíciót építhet fel, amelynek saját piaci értéke lesz: ismertség, ajánlás, visszatérő érdeklődők, együttműködések és szakmai státusz formájában. Ez már nem egy egyszerű szolgáltatási naptár, hanem üzleti vagyon. Minél tudatosabban épül a központ, annál értékesebb lesz maga a partneri pozíció is.

Gyakori kérdések és döntési szempontok

Miért jobb egy franchise modell, mint teljesen egyedül felépíteni mindent?

Mert nem a nulláról indul a partner. Időt takarít meg, gyorsabban válik hitelessé, és kisebb kockázattal tud piacra lépni. A legnagyobb érték gyakran nem egyetlen anyagban, hanem a próbálkozások lerövidítésében rejlik.

Nem túl nagy elköteleződés ez?

A franchise csatlakozás valóban stratégiai döntés, de éppen ezért komolyabb eredményeket is nyithat meg. Az ideális partner nem gyors megoldást keres, hanem hosszú távú pozíciót. A kérdés nem az, hogy van-e elköteleződés, hanem az, hogy megéri-e egy nagyobb pálya érdekében vállalni.

Miért lehet ezt a piac prémiumként értelmezni?

Azért, mert a piacon a rendszerezettség, a brand, az egységes kommunikáció, a kifinomult programstruktúra és a hivatalos státusz együtt magasabb értékérzetet teremtenek. Ez teszi lehetővé a prémium árazást és a komolyabb partneri megjelenést.

Mi történik a csatlakozás után?

A partner nem marad egyedül. A rendszerátadás, az indulási folyamat, az első képzések előkészítése és a kommunikációs irányok mind azt szolgálják, hogy a franchise a gyakorlatban is működőképes legyen.

Miért most érdemes csatlakozni?

A franchise döntéseknél az időzítés stratégiai kérdés. Aki korábban lép, az hamarabb tudja elfoglalni a saját helyét a piacon, hamarabb épít hírnevet, és hamarabb indítja el azt a folyamatot, amelyből később stabil bevétel, szakmai státusz és hosszú távú üzleti érték születik.

A későbbi belépés gyakran nem csak annyit jelent, hogy később indul el a növekedés. Azt is jelentheti, hogy valaki más gyorsabban épít pozíciót ugyanabban a régióban, vagy a piac figyelme máshova rendeződik. A franchise nem pusztán lehetőség, hanem időablak is.

Azoknak, akik komolyan gondolkodnak saját központban, saját oktatási rendszerben és egy erős márkához kapcsolt üzleti növekedésben, a legnagyobb költség gyakran nem a belépés, hanem a halogató.

Következő lépés: franchise konzultáció

A csatlakozás részleteit, a területi lehetőségeket, a csomagokat és a partneri feltételeket személyes egyeztetés során mutatjuk be. A cél nem egyszerű belépés, hanem a megfelelő partnerek kiválasztása és hosszú távú közös építkezés.

Franchise csatlakozási díj – 3.990.000 Ft

Ez a díj a NewAge Academy franchise rendszerhez való csatlakozást jelenti.

A partner nem csupán egy képzést vásárol, hanem egy teljes üzleti rendszert.

A franchise díj tartalmazza:

- teljes NewAge brand használati jog
- hivatalos franchise partner státusz
- teljes tréner képzés
- oktatási módszertan
- teljes tananyag rendszer
- képzési struktúra
- marketing rendszer
- indulási támogatás
- mentorálás
- üzleti modell

Ez biztosítja, hogy a partner azonnal el tudja indítani az oktatásokat.

Indulási beruházás – kb. 3.000.000 – 6.000.000 Ft

Ez a költség az oktatóközpont kialakításához szükséges. A kivitelezés a partner feladata.

A franchise partnereknek egy professzionális oktatási környezetet kell biztosítaniuk.

Tartalmazza:

- oktató állomások
- tükrök
- székek
- oktatási eszközök
- hajhosszabbító alapanyagok
- branding elemek
- oktatási kellékek

Példa költségstruktúra:

Munkaállomások – 800.000 Ft

Tükrök – 200.000 Ft

Székek – 300.000 Ft

Eszközök – 700.000 Ft

Alapanyag – 600.000 Ft

Branding – 400.000 Ft

Marketing indulási költség – 500.000 – 1.000.000 Ft

Ez az összeg az első tanulók megszerzéséhez szükséges marketing kampányokra szolgál.

Tartalmazhat:

- Facebook / Instagram hirdetések
- Google hirdetések
- videók és fotók
- landing oldal
- social media kampány

A cél, hogy az első képzések gyorsan megteljenek.

Havi franchise díj – 8 – 12% vagy fix 100.000 Ft / hó

Ez a franchise rendszerekben standard működési díj.

Mit kap a partner ezért:

- folyamatos mentorálás
- marketing támogatás
- tananyag frissítések
- üzleti stratégia
- brand védelem

Ez biztosítja, hogy a franchise hálózat egységes és magas színvonalú maradjon.

Központi marketing alap – 2 – 4%

A központ ebből finanszírozza:

- országos kampányokat
- marketinget
- influencer együttműködések
- brand építést

Teljes indulási befektetés

Franchise díj – 3.990.000 Ft

Oktatóközpont kialakítás – 3 – 6 millió Ft

Marketing indulás – 0.5 – 1 millió Ft

Teljes indulási befektetés:

7.5 – 11 millió Ft

Befektetés megtérülése

Az átlagos franchise partnernél a teljes befektetés megtérülése:

12 - 18 hónap

Jelentkezési folyamat

1. jelentkezés
2. személyes konzultáció
3. üzleti modell bemutatása
4. franchise szerződés
5. tréner képzés
6. oktatóközpont indulás

