

ENTREVISTA

EDUARDO SANTOLARIA

Socio, cofundador y director de expansión de THE NEW KIDS CLUB

1. Descríbanos, por favor, cómo es usted en el terreno personal

Mi nombre es Eduardo Santolaria, tengo 45 años, estoy casado desde hace 25 años y tengo 2 hijos; uno de 23 y otro de 19. Me considero emprendedor al 100% desde mi juventud, aunque en mis inicios laborales trabajé por cuenta ajena en la empresa privada como responsable de administración y finanzas durante más de una década. Me gusta el deporte, la vida sana, la familia y los amigos y valoro los pequeños detalles del día a día.

A nivel empresarial, no tengo miedo a emprender ni a equivocarme ya que considero que fracasar puede ser un éxito ya que nos da la oportunidad de aprender, mejorar y, desde luego, nos hace más fuertes. La recomendación que siempre doy a cualquier persona que desea emprender es que se tome la vida como una carrera de fondo con obstáculos y no como un sprint ya que no obtiene el éxito aquel que llega antes sino aquél que sabe dónde va.

Creo que la principal motivación que debe de tener un emprendedor es la convicción en sí mismo de poner en funcionamiento una empresa con un

proyecto que le motive y le llene de orgullo. El aspecto económico viene después, no en los inicios que todo son gastos ya que, emprender no es nada fácil en una sociedad que estigmatiza el fracaso y lo pone de relevancia. Si tuviera que resumir en una sola palabra el significado de emprender diría que es crear.



2. ¿Qué metodología utilizan en The New Kids Club?

Utilizamos una metodología propia, el TNKC METHOD el cual es el conjunto de recursos propios que se utilizan en el desarrollo de las clases de inglés en todos los centros de la red de THE NEW KIDS CLUB. El TNKC METHOD está basado principalmente en el juego, la diversión y la creatividad, dando como resultado un aprendizaje natural del inglés.

Nuestro objetivo es que los alumnos adquieran la lengua inglesa de manera natural. Un idioma se “adquiere” y no simplemente se “aprende”, nuestra metodología es muy próxima al alumnado. El TNKC METHOD pretende que los alumnos posean un vocabulario rico, una fonética natural, y una escritura, una lectura y una comprensión excelentes. Nuestras clases se adaptan a las edades de los alumnos, de modo que con el TNKC METHOD podemos trabajar con bebés a partir de 1 año y hasta los 12 – 13 años, es decir, durante la escolarización obligatoria. Las clases en nuestros centros son exclusivamente en inglés, sin CD y sin deberes en casa.



3. ¿Cuál fue la motivación para crear The New Kids Club?

Tanto a mi como a mi socia nos empujó la motivación de emprender el hecho de ver que no existía un negocio como el que nosotros proponíamos en el año 2002 y no había una metodología de inglés para niños a partir de un año donde se combinara la naturalidad, la inmersión y a la vez trabajo riguroso con control del profesorado.

ENTREVISTA

EDUARDO SANTOLARIA

Socio, cofundador y director de expansión de THE NEW KIDS CLUB

4. ¿Cómo decidisteis empezar a franquiciar?

Decidimos franquiciar tras implementar nuestro segundo centro propio en el año 2009 y ver que todo funcionaba muy bien. Además, los resultados en el aprendizaje eran espectaculares, tanto en inglés como en refuerzo académico. El hecho que algunos padres se marcharan a vivir a otras localidades por motivos laborales, familiares, etc. y nos preguntaran si no teníamos un “KIDS” en esa ciudad nos motivó a expandirnos fuera de nuestra localidad en Figueres

5. ¿Cuáles son los problemas que se ha encontrado The New Kids Club en su segmento de mercado?

La gente suele ir a lo barato o a ver qué facilidades ofrecen los franquiciadores. El problema básico es de actitud real con el negocio a emprender. La mayoría de candidatos creen que si implanto una franquicia “ya está todo hecho” y eso es un error de manual gravísimo ya que la persona debe formarse en los manuales operativos que deben disponer todas las franquicias y seguir en todo momento el método de trabajo que propone el franquiciador. En nuestro caso disponemos de unos manuales operativos muy completos y de una central que ofrece atención al franquiciado en su día a día antes del inicio del negocio y durante ya que es vital hacer el seguimiento y control en el día a día de todas y cada una de nuestras franquicias.

6. ¿Cuáles son los planes de expansión actuales?

En THE NEW KIDS CLUB tenemos los planes de expansión publicados; es decir, somos transparentes al 100% ya que consideramos que el candidato tiene derecho a conocer qué quiere hacer su franquiciador ahora y en el futuro y como quiere crecer. Nosotros trabajamos con la base que el crecimiento debe de ser sostenido y no repentino con muchas aperturas. Pretendemos ser centros de calidad y dar una buena atención a los padres y los alumnos y que cada uno de nuestros centros, esté donde esté, ofrezca la misma calidad que ofrecemos nosotros en nuestros centros propios.

7. ¿Cuál es la clave en la formación en idiomas?

La formación en los idiomas debe iniciarse tempranamente; cuanto más pequeño mejor. A medida que crecemos todo nos cuesta mucho más y como norma general no tenemos la misma habilidad en el aprendizaje. Para nosotros la clave está en una metodología que combine el juego, la integración y la inmersión en el aula. Nuestra metodología TNKC METHOD está pautada, lección a lección, día a día, desde un año hasta los trece años en todos nuestros cursos y esto otorga credibilidad, rigurosidad, control de todo el profesorado y carencia de lagunas en el aprendizaje a los alumnos.

8. ¿Cuál es la clave para triunfar en el mundo de la franquicia?

La clave para triunfar en la franquicia es sencilla: todo franquiciado debe de seguir las instrucciones del franquiciador y debe aplicar las pautas indicadas por el propietario de la marca. Aun así, existen variables que pueden hacer que un negocio franquiciado fracase o que no funcione todo lo bien que debería ya que esto lo estamos viendo todos los días con marcas que llevan establecidas décadas en el mercado y de sectores muy diversos: textil, alimentación, restauración, automoción y también educación. Factores como la implicación y la gestión del día a día por parte del franquiciado, los recursos humanos y económicos, y la localidad y ubicación del centro franquiciado pueden ser claves en el éxito o fracaso de un centro franquiciado.

9. ¿Qué recomendación daría a una persona que quiera convertirse en franquiciado?

Cualquier persona que quiera convertirse en franquiciado de una red debe de leer y entender toda la información facilitada por el franquiciador. Además, recomiendo que el trato sea directo con la marca y sus franquiciados y no a través de mediadores vendedores de franquicias, puesto que estos generalmente pretender vender y concluyen su trabajo al recibir una comisión.

Nosotros huimos totalmente de este procedimiento en la expansión y cualquier persona interesada en nuestra marca cuenta con el trato directo con nosotros como responsables y nuestros franquiciados para resolver cualquier duda antes de tomar la decisión de adherirse a TNKC.