



Франшиза. Условия партнерства

**Открой MAXIMUM Education
в своем городе!**



MAXIMUM EDUCATION – один из лидеров рынка дополнительного образования



Сейчас наши центры
есть в **50+** городах России



11 лет назад мы открыли
свой первый учебный центр

Продуктивно работая, адаптируя под нашу реальность лучшие мировые практики, нам удалось построить не просто сеть учебных центров, а бренд, который ассоциируется с экспертизой и высоким качеством продукта



5

собственных
филиалов

50+

партнерских
филиалов
в России

50+

образовательных
программ

2 000

преподавателей

305 000+

учеников

3 000

школ-партнеров

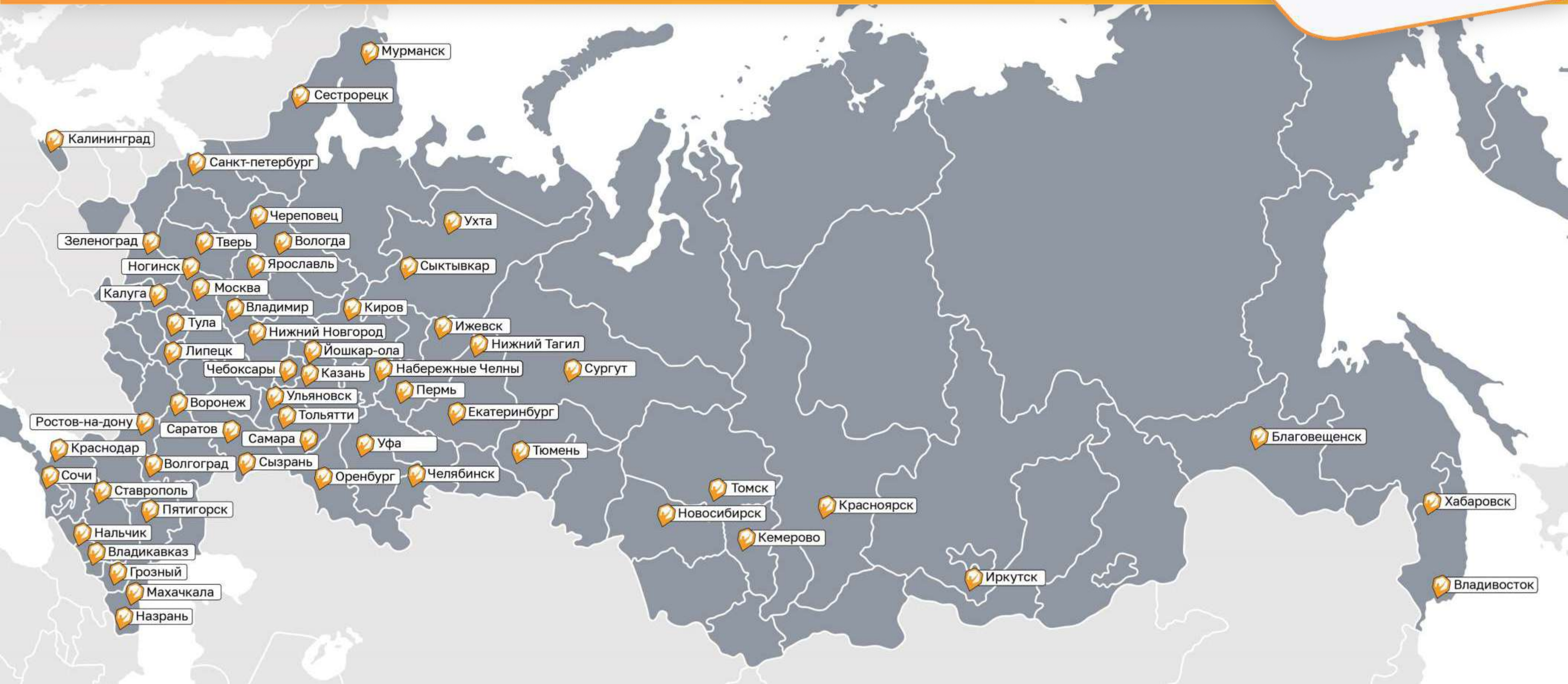
215

университетов

75

колледжей

За 8 лет мы открыли 50+ партнерских филиалов в России



В чем суть бизнеса с Maximum?



Вы открываете учебный центр, который способен закрыть все потребности современного школьника

Что мы делаем?

- 11 класс | ЕГЭ, Индивидуальное сопровождение в вуз
- 10 класс | улучшение оценок по школьным предметам и начало подготовки к ЕГЭ, Digital Skills (Цифровые профессии)
- 9 класс | ОГЭ, Digital Skills (Цифровые профессии), Английский язык
- 8 класс | улучшение оценок по школьным предметам и начало подготовки к ОГЭ, Английский язык, Цифровые профессии
- 5-7 класс | развитие навыков и знаний, улучшение оценок по школьным предметам, английский язык

Формат обучения



01

Максимум в классе:

до 25 человек
в группе

1 раз в неделю
очное занятие 2:15

2 раза в неделю
онлайн занятие 1:15

02

Максимум онлайн:

маленькие группы
до 20 человек

1 раз в неделю онлайн
занятие 2:30

03

Стандарт:

большие группы
до 250 человек

1 раз в неделю онлайн
занятие 2:30

04

1 на 1:

индивидуальные
онлайн занятия

2 раза в неделю
по 1 часу

01

Всегда актуальны

Разработаны в соответствии
с рекомендациями ФИПИ

Включают в себя
изменения ЕГЭ и ОГЭ

02

Разработаны экспертами

Собственные пособия
разрабатывают
250+ методистов

Проводим свои
исследования экзамена

Анализирует результаты и
совершенствуем материалы

03

**Для учеников
любого уровня знаний**

Диагностика знаний
на старте курса

Продуманная логика
последовательных
заданий

Партнерство с MAXIMUM Education это



- 01 Работающая бизнес-модель**
Мы построим ее, учитывая специфику вашего города и будем оказывать постоянную поддержку для ее реализации
- 02 Известный бренд**
Наши ученики живут более, чем в 300 городах России и мира. 98 % из них рекомендуют MAXIMUM своим друзьям. Мы дадим все инструменты для построения локального бренда
- 03 Разработанные материалы**
Все программы и материалы для преподавателей и учеников создаются нами, ежегодно разработки и курсы обновляются на базе ФИПИ, ФГОС и реальных ЕГЭ и передаются партнеру

- 04 Обученные преподаватели**
Мы знаем, как подготовить не просто преподавателя, а эксперта в своем деле. Именно поэтому процесс поиска и обучения преподавателей – наша задача
- 05 Логика продаж**
Для того, чтобы преуспеть, нужен сильный отдел продаж. На старте мы обучим менеджеров и будем сопровождать их работу в дальнейшем. При этом партнер получает все материалы для последующего обучения и развития своих менеджеров
- 06 Community**
Возможность общаться не только со специалистами материнской компании, но и с другими партнерами в бизнес чатах, еженедельных встречах и тренингах

Паушальный взнос

Зависит от численности населения города

- > 1 млн человек – 1 000 000 рублей
- от 500 тыс до 1 млн человек – от 500.000 руб
- <500 тыс. человек – от 200 000 рублей

Агентское вознаграждение

85%

с продажи очных курсов

35%

с продажи онлайн курсов

Франшиза MAXIMUM Education

1–3 млн инвестиций
(зависит от города и формата открытия учебного центра)

- с 3 месяца выход на окупаемость
- 12 месяцев – возврат инвестиций

Бизнес-модель для городов с населением 1 млн. человек



	Первый год	Второй год	Третий год	Четвертый год	Пятый год
Продажи	8 900 000	12 905 000	16 776 500	21 809 450	28 352 285
Поступления	7 565 000	10 969 250	14 260 025	18 538 033	24 099 442
Валовый доход	6 430 250	9 323 863	12 121 021	15 757 328	20 484 526
Агентское вознаграждение	6 430 250	9 323 863	12 121 021	15 757 328	20 484 526
Паушальный взнос	1 000 000	-	-	-	-
Аренда, коммунальные услуги	1 080 000	1 166 400	1 259 712	1 360 489	1 469 328
Фонд оплаты труда	1 800 000	1 908 000	2 022 480	2 143 829	2 272 459
Налоги на ФОТ	108 000	114 480	121 349	128 630	136 348
Преподавание	1 195 085	1 398 249	1 594 004	1 801 225	1 999 359
Книги	122 375	177 444	230 677	299 880	389 844
Бухгалтер	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
Ремонт	900 000	-	-	-	-
Хозяйственные/канцелярские расходы	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Интернет связь	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
Оснащение офиса	600 000	-	-	-	-
Реклама	500 000	350 000	350 000	350 000	350 000
Итого затраты	8 956 210	7 275 960	8 233 226	9 380 757	10 748 254
Финансовый результат	-1 391 210	3 693 290	6 026 799	9 157 276	13 351 189
Финансовый результат нарастающим итогом	-1 391 210	2 302 080	8 328 879	17 486 155	30 837 343
Рентабельность %	-18%	34%	42%	49%	55%

Бизнес-модель построена с учетом средних результатов партнерской сети. Расчет модели под конкретный город производится по запросу.

Бизнес-модель для городов с населением от 500 тыс. до 1 млн. человек



	Первый год	Второй год	Третий год	Четвертый год	Пятый год
Продажи	8 400 000	11 760 000	15 288 000	19 874 400	25 836 720
Поступления	7 140 000	9 996 000	12 994 800	16 893 240	21 961 212
Валовый доход	6 069 000	8 496 600	11 045 580	14 359 254	18 667 030
Агентское вознаграждение	6 069 000	8 496 600	11 045 580	14 359 254	18 667 030
Паушальный взнос	500 000	-	-	-	-
Аренда, коммунальные услуги	960 000	1 008 000	1 058 400	1 111 320	1 166 886
Фонд оплаты труда	1 800 000	1 908 000	2 022 480	2 143 829	2 272 459
Налоги на ФОТ	108 000	114 480	121 349	128 630	136 348
Преподавание	800 000	936 000	1 067 040	1 205 755	1 338 388
Книги	115 500	161 700	210 210	273 273	355 255
Бухгалтер	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
Ремонт	800 000	-	-	-	-
Хозяйственные/канцелярские расходы	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Интернет связь	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
Оснащение офиса	600 000	-	-	-	-
Реклама	500 000	350 000	350 000	350 000	350 000
Итого затраты	7 710 500	6 433 580	7 234 699	8 202 793	9 369 517
Финансовый результат	-570 500	3 562 420	5 760 101	8 690 447	12 591 695
Финансовый результат нарастающим итогом	-570 500	2 991 920	8 752 021	17 442 468	30 034 163
Рентабельность %	-8%	36%	44%	51%	57%

Бизнес-модель построена с учетом средних результатов партнерской сети. Расчет модели под конкретный город производится по запросу.

Бизнес-модель для городов с населением до 500 тыс. человек



	Первый год	Второй год	Третий год	Четвертый год	Пятый год
Продажи	8 100 000	11 340 000	14 742 000	19 164 600	24 913 980
Поступления	6 885 000	9 639 000	12 530 700	16 289 910	21 176 883
Валовый доход	5 852 250	8 193 150	10 651 095	13 846 424	18 000 351
Агентское вознаграждение	5 852 250	8 193 150	10 651 095	13 846 424	18 000 351
Паушальный взнос	200 000	-	-	-	-
Аренда, коммунальные услуги	720 000	756 000	793 800	833 490	875 165
Фонд оплаты труда	1 800 000	1 908 000	2 022 480	2 143 829	2 272 459
Налоги на ФОТ	108 000	114 480	121 349	128 630	136 348
Преподавание	800 000	936 000	1 067 040	1 205 755	1 338 388
Книги	111 375	155 925	202 703	263 513	342 567
Бухгалтер	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
Ремонт	720 000	-	-	-	-
Хозяйственные/канцелярские расходы	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
Интернет связь	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
Оснащение офиса	600 000	-	-	-	-
Реклама	500 000	350 000	350 000	350 000	350 000
Итого затраты	6 988 125	6 062 255	6 832 976	7 764 703	8 887 458
Финансовый результат	-103 125	3 576 745	5 697 724	8 525 207	12 289 425
Финансовый результат нарастающим итогом	-103 125	3 473 620	9 171 344	17 696 550	29 985 975
Рентабельность %	-1%	37%	45%	52%	58%

Бизнес-модель построена с учетом средних результатов партнерской сети. Расчет модели под конкретный город производится по запросу.

Результаты партнеров MAXIMUM Education



8,4
млн

Средняя выручка
партнера в первый
год

с 3
месяца

Выход на окупаемость

2
месяца

Среднее время
запуска

от 12
месяцев

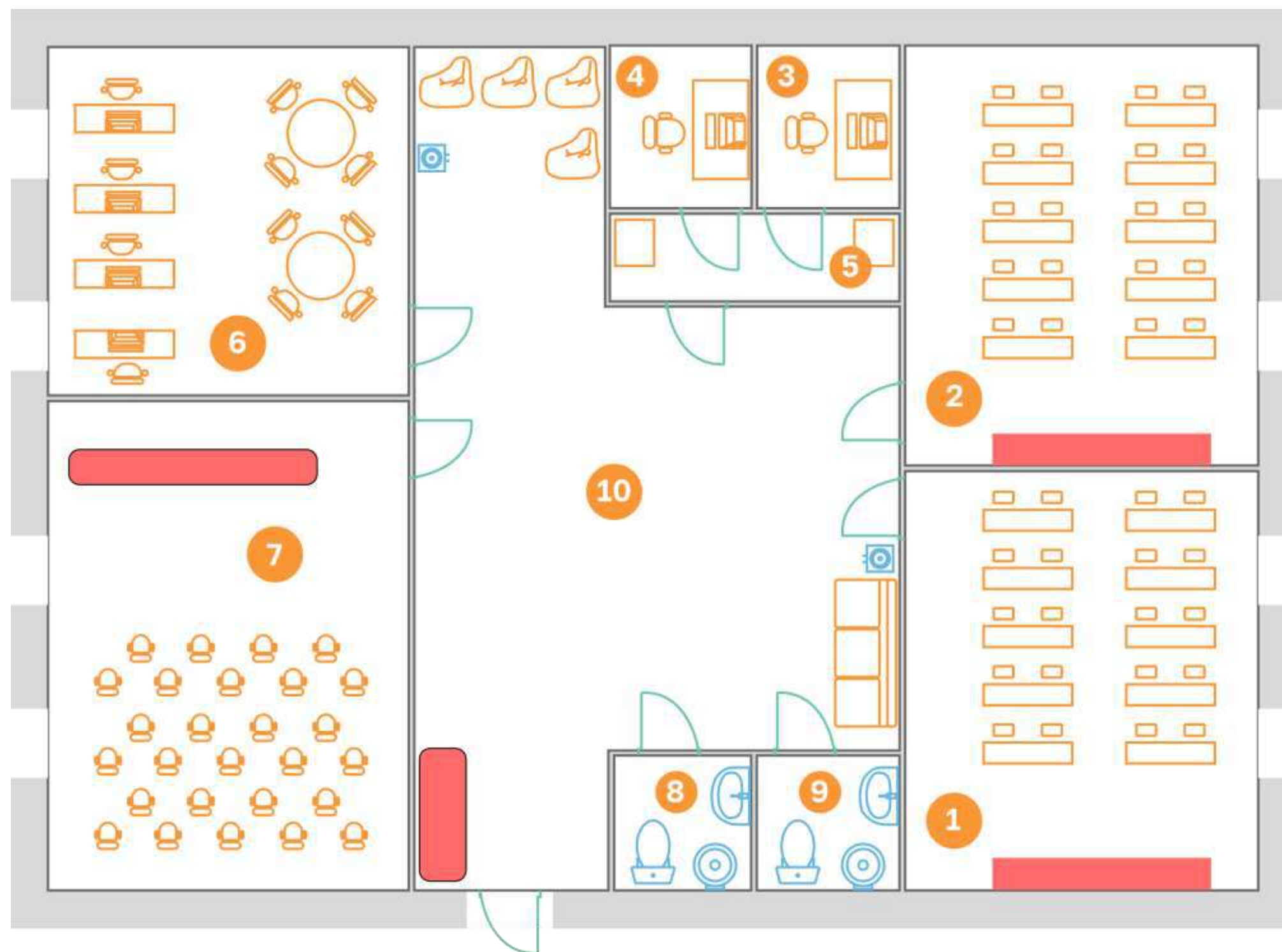
Средний возврат
инвестиций

Для старта необходимо



1. Вывеска
2. Учебный центр от 80 м2
3. Расположение помещения, не выше 3-4 этажа
4. Ремонт в соответствии с брендбуком
5. Один-два оборудованных учебных класса с окнами
6. Одна-две вебинарные комнаты, преподавательская, зона отдыха, маркетинговая аудитория
7. Санузел
8. Техническое оснащение
9. Минимальный штат: 1 администратор учебного центра, 1 куратор школьной программы, 2 менеджера по продажам

Пример учебного центра



1/2 Учебный класс - 10 парт, маркерная доска (35 кв.м)

3/4 Вебинарная комната - компьютерный стол, компьютер, стул (3 кв.м)

5. Преподавательская - стеллажи, шкафы (5 кв.м)

6. Отдел продаж/зона индивидуальных консультаций - столы и стулья для работы менеджеров по продажам/администратора (20 кв.м)

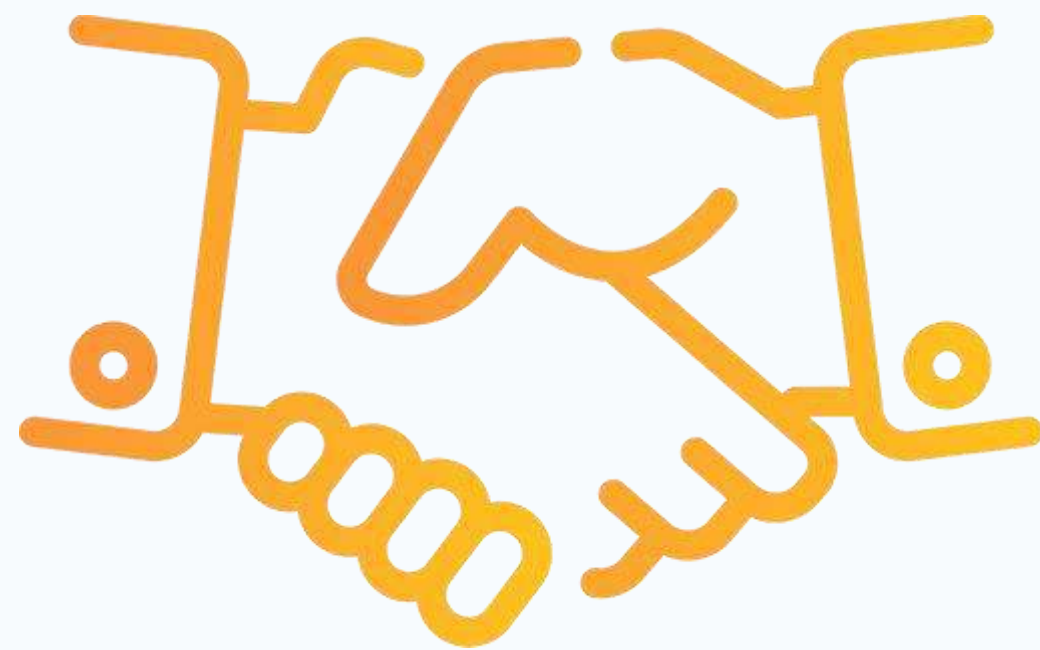
7. Маркетинговая аудитория - проекторный экран и стулья для клиентов (35 кв.м)

8/9. Санузлы (5-7 кв.м)

10. Общий холл (ресепшен, зоны отдыха)

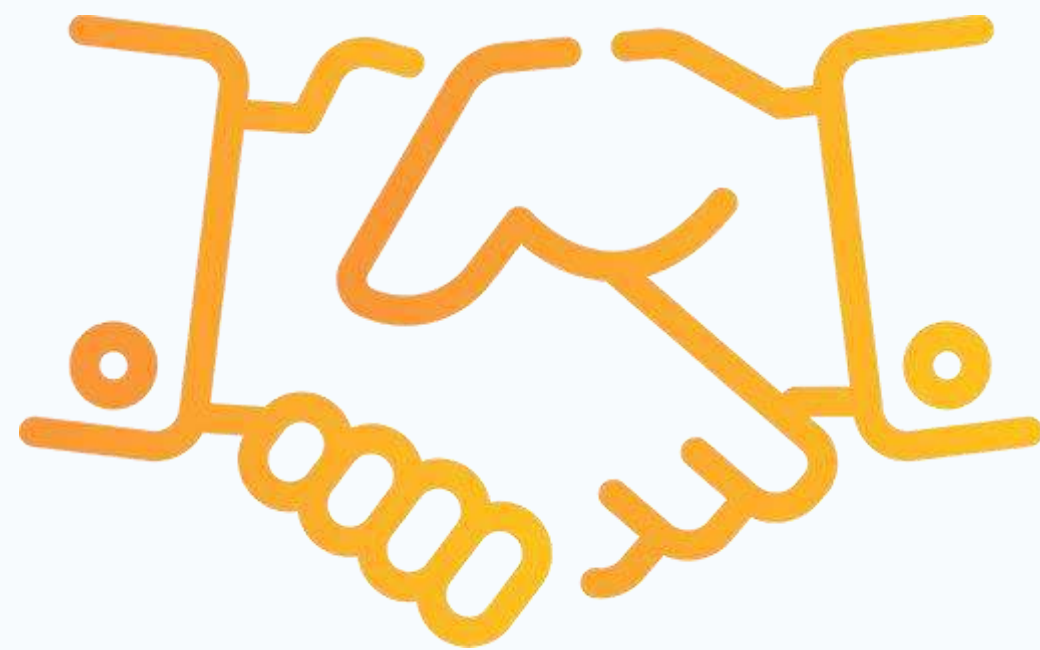


Все процессы, через которые проходит наш партнер, мы проходили уже много раз и готовы делиться опытом, а также оказывать необходимую поддержку на каждом этапе, чтобы обеспечить наш совместный успех



1. Консультационная поддержка для решения всех вопросов функционирования центра
2. Помощь в подборе и оснащении учебного центра
3. Размещение информации о вашем центре на сайте maximumtest.ru, в социальных сетях и промо-материалах
4. Разработка продукта и актуальных материалов для оказания образовательных услуг
5. Поиск, обучение и организация преподавателей, гарантия качества обучения
6. Поддержка в подборе кандидатов: менеджеров отдела продаж, руководителей учебного центра и др.
7. Помощь в обучении новых сотрудников коммерческого блока и обучении сотрудников филиала по всем новым процессам

Все процессы, через которые проходит наш партнер, мы проходили уже много раз и готовы делиться опытом, а также оказывать необходимую поддержку на каждом этапе, чтобы обеспечить наш совместный успех



8. Подключение всех учеников к LMS системе для обучения
9. Доступ в CRM систему и ее поддержка
10. Аккаунты для всех сотрудников на корпоративном домене
11. Аккаунты в системах, используемых в компании для аналитики и контроля за процессами
12. Пакет маркетинговых материалов для продвижения.
13. Доступ к просмотру наших рекламных кабинетов
14. Информацию по ведению бизнеса и усовершенствованию бизнес-процессов
15. Помощь в коммерческом и операционном планировании
16. Техническая поддержка вашего учебного центра

Дальнейшие шаги для принятия решения и запуску учебного центра



Обсуждение вопросов

После ознакомления с презентацией, мы предлагаем обсудить вопросы, возникшие по ней и дальнейшему партнёрству

Обсудим условия договора, детально разберем процессы, закроем юридические вопросы нашего взаимодействия

Знакомство с договором

Выбор локации

Подбираете и согласовываете помещение

Сразу после оплаты паушального взноса переходим в активную стадию действий по запуску учебного центра

Паушальный взнос

Запуск учебного центра

Получаете доступ к обучающим платформам компании. Запускаете процесс по ремонту и оснащению помещения. Поиск и обучение сотрудников. Привлечение клиентов и старт продаж