

# KATALOG FRANCZYZOWY

---

BIZNES EDUKACJA PASJA



**Galileusz**

[www.galileusz.com.pl](http://www.galileusz.com.pl)

---

“Ponadprzeciętne zyski i radość z nauczania...”

# DLACZEGO MY?

**Galileusz** to rozpoznawalna i prężnie rozwijająca się marka edukacyjna w Polsce. Stoi za nami kilkunastoletnie doświadczenie i ponad 45 stale rozwijających się jednostek franczyzowych.

Wstąpienie z nami na nową ścieżkę biznesu nie wymaga dużych nakładów finansowych, a branża jest stabilna i odporna na zawirowania rynku. Aktualnie niezwykle trudno jest uchronić kapitał przed wysoką inflacją, która może przybrać jeszcze większe rozmiary. Inwestycja związana z przystąpieniem do naszej sieci może być jednym z nielicznych rozwiązań chroniących nasze pieniądze. Mimo nieuchronnego zubożenia społeczeństwa, rodzice nadal będą znajdować w budżecie domowym środki na zajęcia dodatkowe dla swoich dzieci, ponieważ szkoła publiczna z każdym rokiem jest coraz mniej wydajna. W obecnych, nieprzewidywalnych czasach dobre i praktyczne wykształcenie nabiera dodatkowej wartości.



Nasza sieć została nagrodzona przez Promoting Enterprise działającą w ramach European Commission #EuropeanEnterpriseAwards2020 w kategorii Najlepsza Sieć Edukacyjna dla Dzieci i Młodzieży w Polsce.

# OPINIE NASZYCH PARTNERÓW

*“Galileusz to franczyza, która pomogła mi wystartować w nowym środowisku. Dzięki niej nie musiałam tłumaczyć po co jesteśmy, dlaczego jesteśmy i co robimy. Dzięki temu, że marka jest znana w całej Polsce od razu przystąpiliśmy do działania!”*

Bartosz Maciejewski, Galileusz Kraków

*“To właśnie Leszek utwierdził mnie w przekonaniu, że jeśli się czegoś bardzo pragnie, to trzeba do tego dążyć. Pomoc przy założeniu firmy, rekrutacja, sprawy podatkowe, marketing to tylko niektóre kwestie, w których Centrala jest bardzo pomocna. Zawsze mogę liczyć na pomoc Leszka i Marty.”*

Monika Michalska-Leiszner, Galileusz Katowice

*“Otrzymałam szkolenie, które pomogło mi w zrozumieniu i wdrożeniu wizji Galileusz, również otrzymałam wsparcie w zakresie marketingu, co pomogło mi zbudować świadomość marki oraz zdobyć nowych klientów. Największą zaletą jest decyzyjność Pani Marty, która jest osobą bardzo chętną do współpracy, życzliwą, solidną, wychodzi z pomocą oraz z własną inicjatywą za co bardzo dziękuję.”*

Sylvia Kalkowska, Galileusz Tczew oraz Gdańsk

*“Kilka lat temu postanowiliśmy wejść we współpracę o charakterze franczyzy. Dzięki temu uniknęliśmy wiele błędów i straty czasu. Taką możliwość dała nam firma Galileusz [...]. Jesteśmy z tej współpracy zadowoleni i chcielibyśmy Cię zachęcić żebyś spróbował!”*

Łukasz Gawroński, Galileusz Wieliczka

„Najlepsze jeszcze przed Tobą”.

Galileusz

# DLACZEGO PAKIET FRANCYZOWY GALILEUSZ OSZCZĘDZA TWÓJ CZAS I PIENIĄDZE?

- Korzystanie z gotowych rozwiązań Sieci np. systemu płatności, planu zajęć, działań marketingowych itd.
- Korzystanie ze wspólnego serwera, hostingu, domeny, Dysku Google.
- Wspólna szata graficzna- logo itd.
- Dobrze wypozycjonowana strona oparta na systemie CMS (możliwość przeprowadzania zmian bez udziału informatyka).
- Pomoc informatyczna, graficzna, administracyjna w zakresie prowadzonej działalności.
- Gotowe szablony dokumentów, regulaminów, instrukcje aplikacji, umów np. o pracę, uczestnictwa w zajęciach.
- Zdjęcia z profesjonalnych sesji fotograficznych do których mamy pełne prawa autorskie.
- Wspólne materiały dydaktyczne, np. gotowe opracowania potrzebne do przygotowania ucznia do matury z matematyki, fizyki, chemii, biologii, autorskie arkusze maturalne z matematyki na poziomie podstawowym, oraz materiały do kursu 8klasisty z matematyki i angielskiego. W zasobach posiadamy również gotowe schematy zajęć doświadczalnych dla dzieci "100 doświadczeń z Galileusz".
- Pomoc dydaktyczna w zakresie prowadzenia zajęć praktycznych.
- Pomoc w zakresie prowadzenia i zarządzania zajęciami online.
- Pomoc przy przyjmowaniu nowych pracowników- nauczycieli.
- Efekt skali pozwalający klientowi łatwiej nas odnaleźć.
- Korzystna umowa dla francyzobiorcy.
- Wyłączność na danym rynku.

## OFERTA WSPÓŁRACY

### Wysokość jednorazowej opłaty za licencję

| liczba mieszkańców | wysokość opłaty   |
|--------------------|-------------------|
| do 200 tys         | 9000zł (brutto)   |
| 201-500 tys        | 11 000zł (brutto) |
| powyżej 500 tys    | 14 000zł (brutto) |

Opłata jest jednorazowa tzn. przy przedłużeniu umowy nie uiszcza się kwoty za licencję ponownie.

## **Wysokość opłaty podstawowej miesięcznej**

Opłata podstawowa wynosi 500zł brutto przez pierwszy rok, a w kolejnych latach będzie wynosić od 600zł do 1000zł (w zależności od liczby klientów). Najwyższą opłatę ponoszą firmy w najlepszych lokalizacjach takich jak Warszawa, Kraków, Gdańsk itd. Franczyzobiorca zwolniony jest z opłaty podstawowej w pierwszym miesiącu faktycznie rozpoczętej działalności, a w okresie wakacyjnym (lipiec i sierpień) wynosi ona tylko 50% opłaty miesięcznej.

"Nie bój się wyjść ze swojej na pozór bezpiecznej skorupki. Do wyznaczonego celu dąż wytrwale. Nie pytaj innych o zdanie jeśli wiesz, że Ty masz rację. Początki zawsze są trudne, wielu będzie Cię odwodziło od tej dość trudnej decyzji, lecz aby osiągnąć sukces trzeba czasami iść pod prąd. - Ja tak zrobiłem."

Leszek Lewandowski autor ogólnopolskiej książki z matematyki i właściciel sieci Galileusz

**Galileusz**



# FRANCZYZA EDUKACYJNA A INNE BRANŻE

| Kryterium                            | Franczyza edukacyjna Galileusz                            | Franczyza sklepu osiedlowego                          | Franczyza w branży beauty                                    | Franczyza w branży jedzenia                               |
|--------------------------------------|---|---|--|---|
| <b>Adaptacja lokalu</b>              | Niskie koszty adaptacji lokalu                            | Wysokie koszty adaptacji lokalu (remont, wyposażenie) | Średnie koszty adaptacji lokalu (remont, sprzęt kosmetyczny) | Wysokie koszty adaptacji kuchni                           |
| <b>Elastyczność pracy</b>            | Wysoka (możliwość dostosowania godzin)                    | Niska (godziny otwarcia sklepu)                       | Średnia (umówione wizyty)                                    | Niska (godziny pracy restauracji)                         |
| <b>Popyt na usługi</b>               | Wysoki (rosnące zapotrzebowanie na edukację)              | Średni (duża konkurencja z supermarketami)            | Średni (konkurencja, trendy)                                 | Wysoki (stałe zapotrzebowanie na jedzenie)                |
| <b>Zwrot z inwestycji</b>            | Wysoki (niskie koszty, wysoki popyt)                      | Średni (wysokie koszty, konkurencja)                  | Średni (koszty i popyt zbalansowane)                         | Średni (wysokie koszty, wysoki popyt)                     |
| <b>Potencjał rozwoju</b>             | Wysoki (możliwość skalowania w różnych lokalizacjach)     | Średni (lokalna konkurencja, ograniczona klientela)   | Średni (ograniczenie do lokalnych klientów)                  | Średni (konkurencja, potrzeba rozwoju nowych lokalizacji) |
| <b>Czas potrzebny na rozpoczęcie</b> | Krótki (szybka adaptacja lokalu)                          | Długi (adaptacja lokalu, formalności)                 | Średni (adaptacja lokalu, szkolenia)                         | Długi (adaptacja lokalu, pozwolenia)                      |
| <b>Liczba pracowników</b>            | Niska (wraz z rosnącym popytem zatrudniamy kolejne osoby) | Średnia (kilku pracowników na zmianach)               | Średnia (kilku pracowników)                                  | Wysoka (kucharze, kelnerzy, pomocnicy)                    |
| <b>Poziom ryzyka</b>                 | Niski (stabilność popytu, niskie koszty)                  | Średni (konkurencja, koszty stałe)                    | Średni (trendy, konkurencja)                                 | Wysoki (wysokie koszty, ryzyko niepowodzenia)             |
| <b>Zależność od lokalizacji</b>      | Niska (lokal nie musi być w centrum)                      | Wysoka (lokalizacja sklepu w centrum)                 | Wysoka (lokalizacja salonu w centrum)                        | Wysoka (lokalizacja restauracji w centrum)                |

# KONTAKT

**Galileusz**

[www.galileusz.com.pl](http://www.galileusz.com.pl)

---

Leszek Lewandowski

tel. 603 594 088

[leszek.lewandowski@galileusz.com.pl](mailto:leszek.lewandowski@galileusz.com.pl)

Marta Lewandowska

tel. 732 894 673

[marta.lewandowska@galileusz.com.pl](mailto:marta.lewandowska@galileusz.com.pl)

