



Dossier Comercial

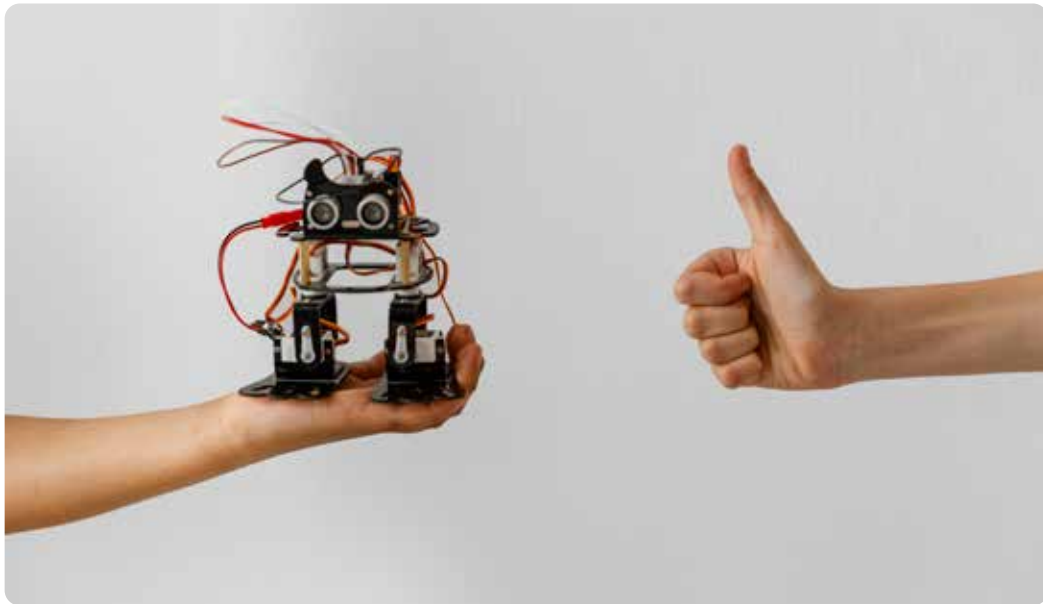
Franquicia y Partnership

Versión 2026

www.futurekids.es | info@futurekids.es | +34 722 13 62 18

Propuesta de valor

Future Kids ofrece un modelo replicable de educación STEAM con itinerario por edades, recursos listos para implementar y acompañamiento operativo. El objetivo es facilitar crecimiento sostenible y calidad consistente en cada sede.



Ventajas competitivas:

- Modelo educativo probado y estructurado por niveles.
- Portafolio diversificado.
- Recursos y soporte para operación, formación de equipo y captación.
- Marca con presencia internacional.

Vías de colaboración: Franquicia vs Partnership

Dos modalidades para diferentes perfiles y contextos:

Criterio	Franquicia	Partnership
Objetivo	Abrir un centro Future Kids.	Potenciar una academia existente con el modelo Future Kids..
Marca	Uso de marca principal y estándares completos.	Co-branding o integración parcial (según acuerdo).
Operación	Implementación integral (espacio, equipos, agenda).	Aprovecha estructura actual del socio.
Soporte	Onboarding y acompañamiento completo.	Onboarding focalizado en contenidos y metodología.
Crecimiento	Expansión territorial con identidad Future Kids.	Escalamiento desde la base operativa existente..

Nota: las condiciones económicas y territoriales se definen en propuesta y contrato 2026 (Anexo económico).

¿Qué recibe el socio?

**Itinerario por niveles
(Starter a Master)
y rutas de
aprendizaje.**

**Formación inicial y
actualización continua
del equipo.**

**Estándares mínimos
de calidad y seguimiento.**

**Recursos de
implementación:
guías y materiales
de apoyo.**

**Acompañamiento en
lanzamiento, ventas
y operaciones.**

Portafolio comercializable

Líneas principales para matrícula recurrente y campañas estacionales:

Línea	Tecnologías y Ejemplos	Edades Orientativas
Robótica e Ingeniería	Lego WeDo 2.0, Spike Essential y Prime, Python y MakeCode (según nivel).	5-14+
Programación	ScratchJr, Scratch, MakeCode, Python (según nivel).	6-17
Creación de Apps	App Inventor (MIT) y prototipos de apps.	10-17
IoT y electrónica creativa	Makey Makey, micro:bit.	6-17
3D y Realidad Aumentada	Tinkercad, Merge Cube, Quiver.	6-15
Habilidades digitales	Inteligencia Artificial, Ciberseguridad básica, ofimática creativa, edición y colaboración.	7-12

Actualización 2026: el catálogo se ajusta por centro/mercado y disponibilidad tecnológica.

Onboarding y puesta en marcha (ruta 30-60-90 días)

Periodo	Hitos	Entregables
Días 0-30	Firma, planificación y formación inicial.	Plan de lanzamiento, checklist de equipamiento, calendario base.
Días 31-60	Montaje operativo y pre-ventas.	Campañas, guiones de venta, agenda de clases prueba.
Días 61-90	Inicio de operaciones y optimización.	Reporte inicial, mejoras de captación y calidad, plan trimestral.

Protocolos de atención

- Lead.
- Visita.
- Clase prueba.
- Matrícula.
- Seguimiento.

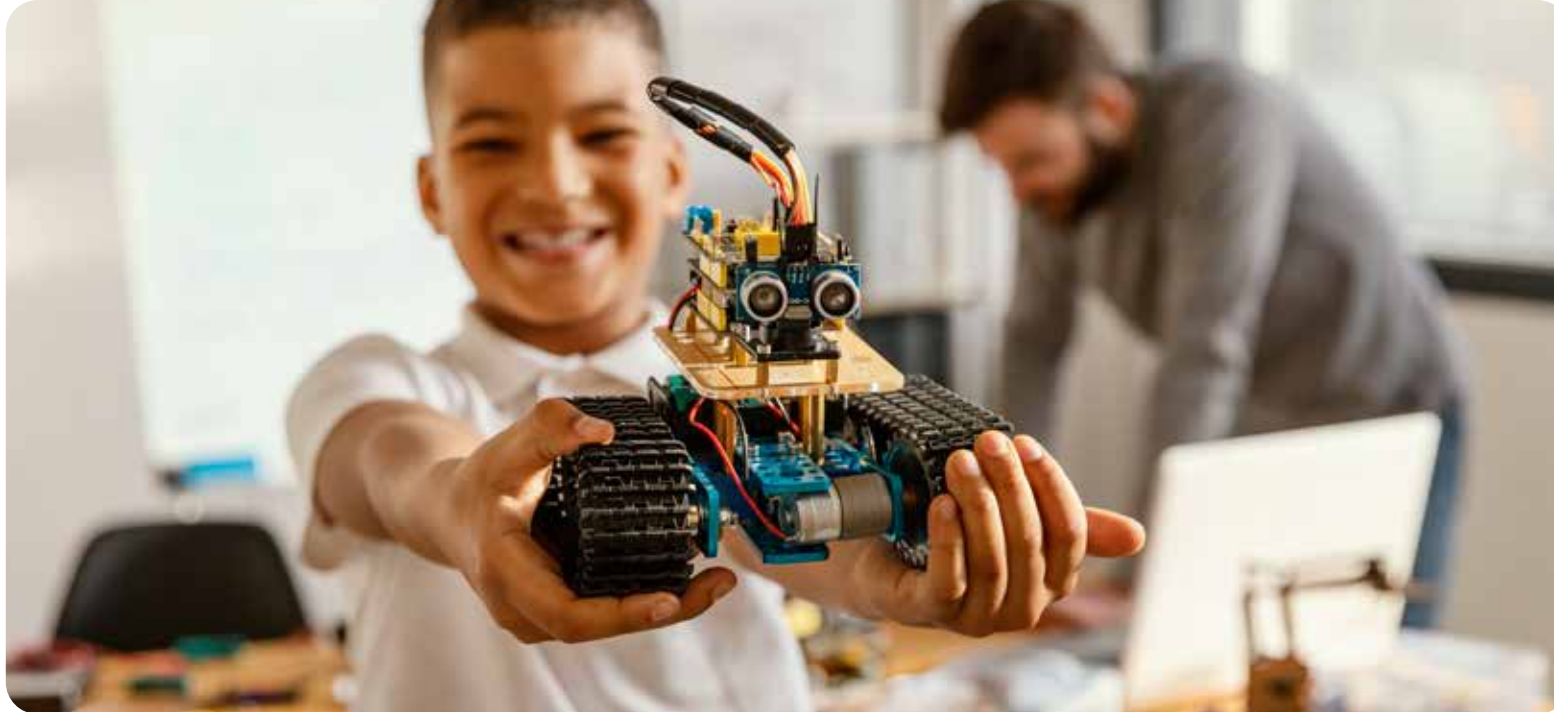
**Gestión de grupos
y ratios recomendadas
por nivel.**

Estándares de operación

Gestión de inventario:

- Kits
- Consumibles
- Mantenimiento básico.

Control de calidad:
observación de clases
y checklist por sesión.



Marketing y ventas

Estrategia orientativa de captación (adaptable por mercado):

- Campañas de lanzamiento (apertura / trimestre / verano).
- Contenido orgánico: testimonios, demos, proyectos y eventos.
- Alianzas con colegios e instituciones locales.
- Eventos: open day, feria STEAM, retos y exhibiciones.



Formación y gestión del equipo

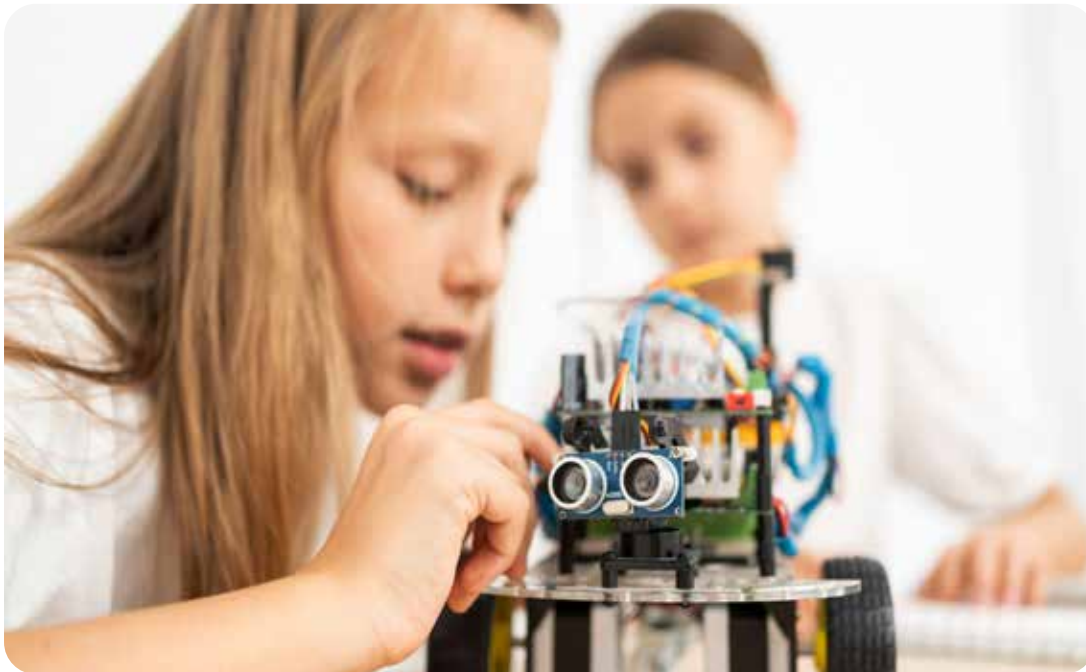
El socio recibe un plan de capacitación para instructores y coordinadores, con criterios de calidad y seguimiento.

- Formación inicial por tecnologías y didáctica aplicada.
- Guías operativas: clase modelo, manejo de grupo, evaluación por evidencias.
- Actualizaciones trimestrales de contenidos.

Economía del modelo (plantilla 2026)

Variable	Descripción	Campo 2026
Inversión inicial	Acondicionamiento, kits, marketing de lanzamiento.	Se ajusta según condiciones del cliente.
Fee (entrada)	Acceso al modelo y onboarding.	€4.000 + IVA (fuera de España se excluye el IVA)
Royalty / cuota	Soporte y actualización.	€195 + IVA (fuera de España se excluye el IVA)
Ticket medio	Promedio por alumno/mes o por curso.	Puede variar entre €50 - €65.
Punto de equilibrio	Mes estimado y alumnos necesarios.	Se indica a detalle en el Anexo Económico.

Presencia y tracción



Future Kids cuenta con presencia internacional y una red en expansión.

Dato de referencia:

- +30 centros Future Kids en el mundo (España, México, República Dominicana Chile y Marruecos).

Interés genuino por
educación
y servicio al cliente.

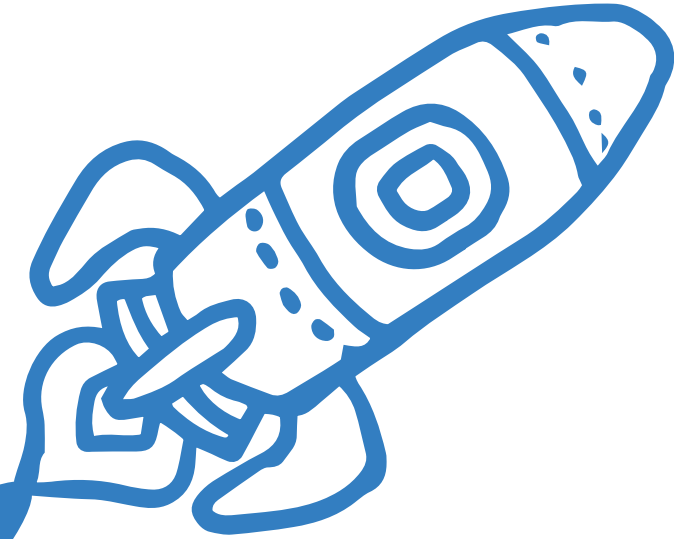
Orientación comercial y
seguimiento de procesos.

**Perfil del socio
ideal
y requisitos**

Capacidad de gestión y
liderazgo de equipo..

Alineación con estándares
de marca y calidad.

- Reunión inicial
(perfil, ciudad/territorio, objetivos).
- Propuesta comercial 2026
(modalidad, cronograma y anexo económico).
- Revisión contractual y plan de lanzamiento.



Próximos pasos

¿Hablamos?

Contacto

www.futurekids.es | info@futurekids.es | +34 722 13 62 18

