

SEA FRANQUICIADO

DOBLE FACTURACIÓN

www.uaden.com



DOSSIER

Uaden/Prime
AMERICAN BUSINESS SCHOOL / AN ELITE QUALITY EDUCATION





Presentación de la Marca

UADEN PRIME, que surge en 2025 tras la transformación de la antigua **UADEN** (fundada en 2007 como universidad abierta), es la escuela de negocios más disruptiva, ofreciendo formación online, presencial e híbrida para líderes y profesionales en negocios mediante programas que integran idiomas, tecnologías y ciencias empresariales, y utilizando una metodología propia inspirada en el método de casos de **HARVARD**.

Con un campus virtual trilingüe (inglés, español y portugués) disponible 24/7 y profesores de los cinco continentes, la institución cuenta con oficinas centrales en Brasil, España y USA, se expande globalmente a través de franquicias y concesiones, y ofrece certificaciones y cursos avalados internacionalmente, contando además con el respaldo de la Cámara de Empresarios Hispanos en USA.



Misión

Nuestra misión es transformar el futuro de los negocios a nivel global, ofreciendo educación empresarial de clase mundial a través de un enfoque disruptivo y práctico.

Combinamos el rigor académico del método de casos de la **UNIVERSIDAD DE HARVARD** con una experiencia formativa innovadora y accesible en tres idiomas: inglés, español y portugués.

Nuestro modelo de enseñanza se basa en la resolución de problemas reales, capacitando a los futuros líderes de negocios con herramientas concretas para que puedan enfrentar los desafíos de un mundo interconectado.

Nos expandimos por medio de franquicias internacionales, llevando nuestra visión educativa a cada rincón del planeta.



Visión

Ser la escuela de negocios más influyente y accesible del mundo, reconocida por su innovación educativa y su capacidad para formar a los líderes empresariales del mañana. Queremos que nuestros estudiantes no solo se adapten a los cambios, sino que sean los motores de la transformación global en el ámbito empresarial. Nuestra presencia internacional, diversificada culturalmente y con un enfoque disruptivo, será la clave para convertirnos en el referente de la educación de negocios en el siglo XXI.



Índice

Presentación de la Marca	1
☒ Historia, misión y Visión	
Valores	2
Diferenciales	3
☒ Método de Harvard	
☒ Enseñanza modular y personalizable	
☒ Modelo global de franquicias y filiales	
☒ Educación multilingüe e IA	
☒ Diversidad cultural y cursos especializados	
Modelo de Negocio	4
☒ Franquicia y concesiones	
☒ Propuesta de valor y oferta formativa	
Modelo Operativo para Franquiciados y Concesionarios	5
☒ Infraestructura, soporte y tasa por estudiante	
Ventajas del Modelo de Franquicia y Concesión	6
☒ Requisitos del Franquiciado o Concesionario	
Características de la Franquicia de Uaden Prime	7
☒ Inversión inicial, modalidades y costos operativos	
Rentabilidad y Retorno de Inversión (ROI)	
Soporte y Formación Inicial	8
Modelo de Operación	
Perfil del Estudiante y Mercado	9
☒ Segmentos y características del mercado educativo	
Análisis de la Demanda	10
Posibilidades de Expansión	11
Estrategia Comercial y Marketing	12
Apoyo a los Franquiciados en Marketing y Publicidad	13
Posicionamiento de la Marca	
Soporte Continuo para Franquiciados	14
☒ Acompañamiento operativo, académico y tecnológico	
Testimonios	16
Condiciones Legales y Contrato de Franquicia (Resumen)	17
Proceso de Selección de Franquiciados y Concesionarios	18
Requisitos Previos para Ser Franquiciado o Concesionario	19
Preguntas Frecuentes	20

www.uaden.com





Valores

/ INNOVACIÓN:

Apostamos por un enfoque disruptivo que desafía los métodos tradicionales de enseñanza, usando nuevas tecnologías y metodologías de vanguardia como el caso práctico para ofrecer experiencias de aprendizaje únicas.

/ EXCELENCIA ACADÉMICA:

Nos comprometemos a brindar una educación de alta calidad, respaldada por los mejores estándares globales, basados en el rigor académico y la experiencia práctica.

/ DIVERSIDAD Y GLOBALIDAD:

Nuestra visión global se enriquece por la diversidad cultural. Enseñamos en tres idiomas y adaptamos nuestro contenido a las realidades locales, fomentando una comunidad de aprendizaje inclusiva y diversa.

/ PRACTICIDAD:

Creemos en la aplicación inmediata del conocimiento. A través de casos reales y simulaciones de negocio, nuestros estudiantes aprenden a resolver problemas del mundo real y a tomar decisiones que impactan positivamente en sus organizaciones.

/ EMPRENDIMIENTO Y LIDERAZGO:

Fomentamos el espíritu emprendedor y las habilidades de liderazgo en nuestros estudiantes, animándolos a pensar de forma estratégica y a asumir la responsabilidad de la innovación y el cambio en el mundo empresarial.

/ ÉTICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL:

Formamos líderes de negocios conscientes de su responsabilidad social y comprometidos con prácticas éticas que promuevan un futuro más sostenible y justo para todos.

/ ACCESIBILIDAD:

Ofrecemos una educación flexible y accesible a través de nuestro modelo global de franquicias, permitiendo que estudiantes de todo el mundo, independientemente de su ubicación, tengan la oportunidad de estudiar con nosotros.



Diferenciales:

MÉTODO DE HARVARD

Casos reales que impulsan análisis, decisiones y liderazgo mediante un aprendizaje interactivo y profundo.

ENSEÑANZA MODULAR Y PERSONALIZABLE:

Diseña tu carrera a medida: elige módulos según tus intereses y avanza a tu propio ritmo.

MODELO GLOBAL DE FRANQUICIAS Y FILIALES INTERNACIONALES:

Filiales globales que ofrecen educación internacional adaptada a culturas y necesidades locales.

EDUCACIÓN MULTILINGÜE (INGLÉS, ESPAÑOL Y PORTUGUÉS):

Contenidos en tres idiomas eliminan barreras y abren oportunidades en mercados multiculturales.

USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL PROCESO EDUCATIVO:

La IA personaliza contenidos y retroalimenta el desempeño, optimizando el aprendizaje individual.

DIVERSIDAD CULTURAL DE ALUMNOS Y PROFESORES:

Una comunidad multicultural enriquece el aprendizaje y prepara para entornos globales.

VARIEDAD Y CANTIDAD DE CURSOS CORTOS Y MODULARES:

Amplia oferta de cursos modulares permite especializarse y actualizarse sin interrumpir labores.

ESPECIFICIDAD Y PROFUNDIDAD EN LOS TEMAS:

Formación en áreas clave brinda conocimientos profundos y especializados para ventaja competitiva.

RED GLOBAL DE NETWORKING:

Accede a una red internacional que facilita contactos, colaboraciones y oportunidades laborales.

ENFOQUE PRÁCTICO Y DISRUPTIVO:

Casos reales, simulaciones y proyectos colaborativos preparan para desafíos empresariales.

ACCESO A PROGRAMAS DE FORMACIÓN CONTINUA Y DESARROLLO PROFESIONAL:

Cursos y talleres continuos mantienen a estudiantes y egresados actualizados y competitivos.

ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN EN LA ENSEÑANZA Y TECNOLOGÍA:

Integración de RA, simulaciones y gamificación hace el aprendizaje interactivo y eficiente.

COMPROMISO CON LA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y LA SOSTENIBILIDAD:

Fomenta prácticas éticas y sostenibles, formando líderes comprometidos con un futuro justo.

ADAPTABILIDAD Y RESILIENCIA ANTE CAMBIOS DEL MERCADO:

Modelos ágiles se actualizan en tiempo real, adaptando la formación a las necesidades del mercado.





Modelo de Negocio

MODELO DE FRANQUICIA Y CONCESIONES DE UADEN PRIME.

UADEN PRIME es una Escuela de Negocios innovadora que ofrece formación presencial, online e híbrida, y que se expande a través de un modelo de franquicias y concesiones regionales. Su enfoque se basa en proporcionar a los estudiantes acceso a una amplia oferta educativa y flexible que se adapta a las necesidades del mercado actual, con una estructura de negocio altamente rentable para los franquiciados y concesionarios.

PROPUESTA DE VALOR DE UADEN PRIME

UADEN PRIME se destaca por su propuesta de valor integral que satisface las demandas de profesionales, empresarios y estudiantes que buscan avanzar en sus carreras mediante una formación especializada, accesible y de alta calidad. La oferta educativa incluye más de 800 programas on demand, conferencias, seminarios, talleres, y cursos en formatos flexibles, lo que permite a los estudiantes personalizar su experiencia educativa según sus horarios y objetivos profesionales.

LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN INCLUYEN:

/ Cursos de un día, dos jornadas y tres jornadas:

Módulos de 3 a 6 horas por sesión.

/ Certificaciones de 3 meses:

En diversas disciplinas de negocio.

/ Diplomaturas de 3, 4 y 6 meses:

Cursos más profundos que brindan una formación integral.

/ Mini Masters propios:

Programas avanzados para una formación especializada.

/ Cursos Lato Sensu:

Cursos de formación continua.

/ Talleres de actualización:

Para profesionales que desean estar al día con las últimas tendencias.

/ Clases magistrales y mentorías online:

Dirigidas por expertos y líderes en diferentes áreas de negocio.

/ Generación de cursos en video, interactivos y auto evaluables:

Programas que permiten a los estudiantes evaluar su progreso.

Todos los cursos son impartidos en vivo desde la sede central de **UADEN PRIME** o de manera asincrónica en su Campus virtual, lo que asegura que los estudiantes siempre tengan acceso a contenido actualizado y de alta calidad.





Modelo Operativo para Franquiciados y Concesionarios

EL MODELO DE FRANQUICIA Y CONCESIÓN:

UADEN PRIME se distingue por su simplicidad y rentabilidad. Al operar bajo este modelo, los franquiciados y concesionarios pueden ofrecer formación de alta calidad sin necesidad de manejar los aspectos logísticos, administrativos o educativos que usualmente implican los costos elevados en instituciones educativas tradicionales.

LO QUE UADEN PRIME PROVEE A LOS FRANQUICIADOS Y CONCESIONARIOS:

/ Plataforma educativa:

Acceso a toda la infraestructura de formación online y presencial, incluyendo la transmisión en vivo de los cursos y su posterior disponibilidad en modalidad asincrónica.

/ Materiales y recursos:

Todos los materiales de estudio, videos y recursos educativos que se utilizan en las clases son proporcionados por la sede central.

/ Soporte integral:

UADEN PRIME se encarga de la logística, los pagos a los profesores, el servicio al alumno, el soporte técnico y la emisión de diplomas, entre otros servicios esenciales.

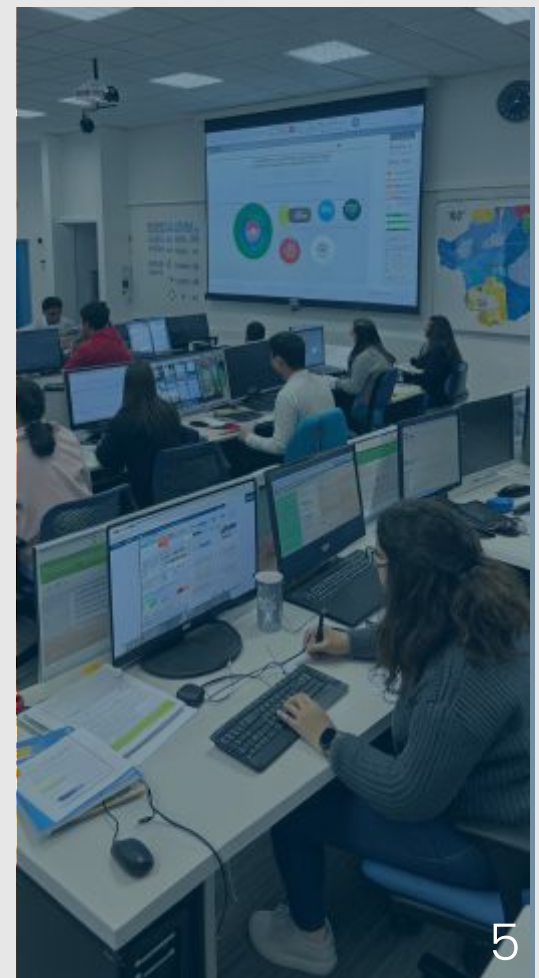
/ Tecnología:

La plataforma de gestión del campus virtual, herramientas interactivas y de autoevaluación, y soporte tecnológico están completamente cubiertos por el franquiciante.

BENEFICIOS ECONÓMICOS PARA EL FRANQUICIADO:

El modelo de **UADEN PRIME** es extremadamente rentable para los inversores, dado que el costo por estudiante es bajo y el margen de beneficio por cada curso vendido es considerablemente alto.

Al no tener que gestionar los aspectos operativos, académicos ni de soporte, los franquiciados pueden centrarse exclusivamente en la captación y el servicio al estudiante, lo que les permite generar ingresos con un esfuerzo operativo mínimo.



Lo que el franquiciado o concesionario debe cubrir:

TASA POR ESTUDIANTE:

Los franquiciados y concesionarios deben abonar una tarifa fija por cada estudiante matriculado, que varía según el programa elegido (USD 29, USD 58 o USD 87). Esta tarifa es considerablemente baja en comparación con los ingresos generados por cada estudiante, ya que el pago total por curso generalmente es de 5 a 25 veces superior a la tasa que abona el franquiciado o concesionario.

Ventajas del Modelo de Franquicia y Concesión Uaden Prime

BAJO RIESGO Y ALTA RENTABILIDAD:

Gracias a la baja tasa de pago por estudiante y el alto margen de ganancia, el modelo de franquicia se convierte en una inversión atractiva con un retorno de inversión potencialmente rápido.

ESCALABILIDAD:

Los franquiciados pueden expandir su negocio sin necesidad de incrementar de manera significativa su inversión en infraestructura. Solo necesitan ampliar su base de estudiantes.

FORMACIÓN CONTINUA:

UADEN PRIME proporciona formación y soporte constante a sus franquiciados y concesionarios, asegurando que puedan ofrecer los mejores servicios y soluciones educativas a sus estudiantes.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA:

La escuela pone a disposición de los franquiciados una plataforma digital avanzada y adaptativa que facilita la enseñanza y mejora la experiencia del estudiante.

MODELO FLEXIBLE:

Al ofrecer cursos presenciales, online e híbridos, los franquiciados pueden adaptarse a diferentes tipos de público y necesidades, lo que les permite atraer una amplia variedad de estudiantes.

INTERÉS EN LA EDUCACIÓN:

Se requiere un compromiso con la formación y el desarrollo. El modelo de franquicia y concesión de **UADEN PRIME** ofrece una oportunidad única para aquellos interesados en invertir en el sector educativo.

Con un modelo operativo sencillo, una oferta educativa de alta calidad y un sistema de soporte integral, **UADEN PRIME** permite a los franquiciados obtener altos rendimientos con una estructura de costes mínima.

Este enfoque convierte a **UADEN PRIME** en una opción ideal para inversores que buscan una oportunidad de negocio rentable y con un impacto positivo en la educación profesional.



Requisitos del Franquiciado o Concesionario.

CAPACIDAD FINANCIERA:

Aunque el coste inicial es relativamente bajo, se espera que el franquiciado pueda gestionar la operación financiera de su centro.

HABILIDADES COMERCIALES Y DE MARKETING:

La capacidad para captar estudiantes y promocionar los programas educativos es esencial.



Características de la Franquicia de UADEN PRIME

INVERSIÓN INICIAL Y COSTES:

El Plan de Negocios de **UADEN PRIME** se estructura en fases, lo que permite a los nuevos inversores ingresar al sistema de manera gradual. Para ser parte de la red de **UADEN PRIME**, el interesado debe comenzar como concesionario antes de dar el siguiente paso hacia una franquicia física. Este enfoque permite a Uaden Prime evaluar y conocer al potencial socio antes de comprometerse a una relación de franquicia más formal, asegurando que el franquiciado cumpla con los estándares del modelo de negocio.

CONCESIÓN:

La inversión inicial es extremadamente baja para la fase de concesión, lo que facilita el acceso a nuevos inversores. Existen dos modalidades:

CONTRATO DE 5 AÑOS:

☑ Inversión inicial de USD 5,500.

CONTRATO DE 10 AÑOS:

☑ Inversión inicial de USD 8,500.

Esto permite que los nuevos concesionarios se capitalicen fuertemente para después escalar y avanzar hacia una franquicia física, ya sea en Latam o en EE. UU..

MODELO DE COBRO:

UADEN PRIME no cobra porcentajes sobre la facturación de los concesionarios ni royalty mensual. El único pago que se realiza es una tasa de servicio por transmisión de cursos o carreras, que depende del número de estudiantes matriculados. Las tasas son:

☑ USD 29 POR ESTUDIANTE.

☑ USD 58 POR ESTUDIANTE.

☑ USD 87 POR ESTUDIANTE.

Estas tarifas se abonan a mes vencido, lo que implica que el concesionario cobra el total de la matrícula a los estudiantes y, al mes siguiente, transfiere la tasa correspondiente a **UADEN PRIME** por el servicio prestado.

COSTOS OPERATIVOS:

Los costos operativos como concesionario son extremadamente bajos. No se requiere un local físico ni mobiliario especial, lo que permite operar en un home office. A continuación se detallan los costos típicos:

GASTOS VARIABLES:

Inversión en publicidad (pautas en redes sociales), comisiones a vendedores, entre otros.

GASTOS FIJOS:

Internet, salarios del personal asistente de la concesión (de 1 a 3 personas), contador para la gestión de impuestos y, eventualmente, un salario para un Community Manager. comisiones a vendedores, entre otros.

Debido a esta estructura de costos tan eficiente, los concesionarios pueden operar con un margen de ganancia muy alto, con márgenes de entre el 29% y el 45%, dependiendo de su nivel de inversión en publicidad y promoción.



Rentabilidad y Retorno de Inversión (ROI)

El retorno de inversión (ROI) en el formato de concesión es notablemente rápido. En general, se estima que el periodo de recuperación de la inversión es de 4 a 6 meses, lo cual depende en gran medida de las decisiones publicitarias y comerciales tomadas por la filial concesionada. Cuanto más agresivas y bien dirigidas sean las campañas publicitarias, más rápido será el retorno. Dado que los márgenes de ganancia son muy atractivos, este modelo se presenta como una oportunidad altamente rentable para los inversores que logren optimizar sus esfuerzos de captación de estudiantes.





Soporte y Formación Inicial

La formación inicial es un pilar fundamental en el modelo de **UADEN PRIME**. A los nuevos concesionarios y franquiciados se les ofrece un programa de formación intensiva que dura un mes completo. Esta Formación abarca todos los aspectos necesarios para operar la concesión de manera eficiente, desde la gestión administrativa hasta la captación de estudiantes.

CAPACITACIÓN CONTINUA:

La formación no se limita al primer mes. Durante todo el año, los concesionarios reciben formación adicional y seguimiento continuo, lo que asegura que estén siempre actualizados con las mejores prácticas operativas, marketing, ventas y gestión general.

RECURSOS:

Los concesionarios cuentan con una variedad de manuales operativos en formatos video, PDF y PPT, lo que les permite acceder a la información de manera flexible y según sus necesidades. Además, la central de **UADEN PRIME** proporciona asesoramiento constante, garantizando que todos los procesos se lleven a cabo según los estándares de la marca. Este apoyo continuo es un factor clave que contribuye al éxito de los concesionarios.

La central de **UADEN PRIME** es la guía permanente que asegura que todos los procesos se realicen de manera eficiente y conforme al modelo de negocio, lo que minimiza los riesgos operativos para los concesionarios.

Por todo esto es que el modelo de franquicia y concesión de **UADEN PRIME** se presenta como una opción extremadamente rentable y accesible para los inversores interesados en el sector educativo. Con una inversión inicial baja, un esquema de costos operativos reducido y un soporte integral, **UADEN PRIME** facilita la expansión de su red de concesionarios y franquiciados, lo que permite a los emprendedores capitalizar rápidamente y avanzar hacia modelos de franquicia más grandes. La combinación de márgenes de ganancia elevados, soporte continuo y un retorno rápido de inversión hacen de este modelo una oportunidad atractiva y escalable.



Modelo de Operación

El modelo de operación de **UADEN PRIME** se basa en una supervisión constante por parte de la central, que monitoriza todos los aspectos clave del negocio, tales como:

01

Administración:

Gestión de recursos humanos, impuestos y operaciones diarias.

02

Marketing y ventas:

Las estrategias de captación de estudiantes son observadas y orientadas por la central para garantizar que el enfoque publicitario esté alineado con los objetivos de la marca.

03

Recursos humanos:

Selección y gestión de personal, asegurando que las funciones operativas y de atención al cliente estén cubiertas adecuadamente.



Perfil del Estudiante y Mercado

SEGMENTO DE MERCADO:

UADEN PRIME está dirigida a una amplia gama de profesionales y personas comprometidas con su desarrollo en el mundo de los negocios, tanto a nivel individual como empresarial. Nuestro enfoque educativo se adapta a diversos perfiles de estudiantes que buscan especializarse, actualizar sus conocimientos o avanzar en su carrera profesional. Entre los principales segmentos de mercado se encuentran:

/ PROFESIONALES EN BUSCA DE ESPECIALIZACIÓN:

Personas con experiencia laboral que desean perfeccionar su conocimiento en áreas específicas de los negocios, como finanzas, marketing, gestión estratégica, o innovación.

/ EMPRENDEDORES:

Aquellos que buscan habilidades prácticas para lanzar y hacer crecer sus propios negocios, entendiendo el funcionamiento global y las estrategias necesarias para competir en mercados dinámicos.

/ EMPRESARIOS Y EJECUTIVOS:

Líderes de empresas que necesitan capacitación avanzada en gestión estratégica, transformación digital, e innovación, con el objetivo de optimizar sus procesos y expandir sus negocios.

/ GERENTES, SUPERVISORES Y JEFES:

Personas que ocupan roles de liderazgo intermedio o alto, quienes buscan mejorar su capacidad de toma de decisiones, liderazgo y gestión de equipos dentro de un entorno cada vez más global y competitivo.

/ COMERCIANTES E INDUSTRIALES:

Profesionales involucrados en sectores de comercio, manufactura e industria, interesados en la gestión eficiente de operaciones y en el uso de nuevas tecnologías para optimizar sus procesos de producción y venta.

/ DIRIGENTES Y LÍDERES DE ONGS:

Individuos que lideran organizaciones no lucrativas y que buscan adquirir habilidades de gestión empresarial y liderazgo para mejorar su capacidad de operación y expansión de impacto social.

/ JÓVENES PROFESIONALES Y ESTUDIANTES:

Aquellos que buscan una carrera profesional exitosa en el mundo de los negocios y la gestión empresarial, buscando una educación que combine teoría avanzada con aplicaciones prácticas.





Características del Mercado Educativo:

El mercado educativo, especialmente en el ámbito de los negocios y la formación profesional, está en constante crecimiento debido a varios factores clave:

/ TRANSFORMACIÓN LABORAL:

Los empleos tradicionales están siendo reemplazados o transformados por nuevas formas de trabajo, principalmente impulsadas por el emprendimiento y la innovación digital. El crecimiento de negocios virtuales y la optimización de procesos empresariales está empujando a los profesionales a buscar formación que les permita adoptar nuevas habilidades y adaptarse a las necesidades del mercado.

/ DEMANDA DE HABILIDADES ESPECÍFICAS:

Las empresas y organizaciones están cada vez más demandando talentos con conocimientos profundos en áreas clave como gestión de proyectos, estrategias de marketing digital, innovación tecnológica, análisis de datos y comunicación intercultural.

/ NECESIDAD DE FORMACIÓN INTERNACIONAL:

En un mundo globalizado, la capacitación en múltiples idiomas (especialmente inglés, español y portugués) y el conocimiento de tecnologías digitales se han convertido en requisitos esenciales. Uaden Prime, con su enfoque en la educación multilingüe y su conexión con los mejores estándares internacionales, está en una posición ideal para satisfacer estas crecientes demandas.



Análisis de la Demanda:

/ CAPACITACIÓN INTEGRAL EN NEGOCIOS:

La formación en negocios en su totalidad, que abarca desde la gestión estratégica hasta la innovación tecnológica aplicada, es un segmento que experimenta un crecimiento geométrico. La demanda de formación empresarial está en constante aumento debido a que cada vez más personas y empresas necesitan habilidades que les permitan competir en un mercado globalizado.

/ DOMINIO DE IDIOMAS GLOBALES:

Los idiomas son una herramienta clave para el éxito en los negocios internacionales. El inglés, el español y el portugués se han convertido en los idiomas esenciales para interactuar con mercados clave de América, Europa y Asia. La capacitación en estos idiomas, junto con el conocimiento de las particularidades culturales y comerciales, es fundamental para quienes desean expandir sus horizontes en los negocios.

/ ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES:

La tecnología aplicada a los negocios es una de las áreas de mayor expansión. Desde el marketing digital hasta la gestión de datos y la inteligencia artificial, las empresas están demandando profesionales con capacidades para implementar y manejar nuevas herramientas tecnológicas que optimicen sus operaciones.

/ EDUCACIÓN PROVENIENTE DE EE. UU.:

La educación que proviene de Estados Unidos es considerada de alto prestigio y está asociada con calidad, credibilidad y vanguardia. El nivel académico y la reputación internacional de las instituciones educativas de EE. UU. hacen que cualquier formación proveniente de este país sea altamente valorada, lo que representa una ventaja competitiva significativa para **UADEN PRIME**.

Posibilidades de Expansión:

El mercado de formación profesional en negocios y tecnologías está en plena expansión, y existen varias oportunidades para **UADEN PRIME**

/ CRECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO GLOBAL:

La necesidad de capacitación en emprendimiento y gestión empresarial sigue en aumento. Las escuelas de negocios que ofrecen programas enfocados en la innovación y el emprendimiento tienen un potencial de crecimiento significativo. Además, el modelo de franquicia de **UADEN PRIME** permite que esta formación llegue a mercados internacionales rápidamente, creando alianzas locales que amplían su alcance.

/ MENTORÍAS Y FORMACIÓN IN-COMPANY:

No solo se ofrecen cursos, sino también mentorías personalizadas y programas de formación cerrados para empresas (in-company), lo que permite a las organizaciones mejorar el rendimiento de sus equipos directivos y operativos. Esta es una fuente de ingresos adicional y una forma de consolidar relaciones comerciales a largo plazo.

/ ALIANZAS ESTRATÉGICAS:

El modelo de franquicia de **UADEN PRIME** también ofrece posibilidades de alianza con empresas, cámaras de comercio y organizaciones locales. Estas alianzas permiten una expansión rápida y la creación de redes de colaboración en diversos países, brindando tanto a estudiantes como a empresas acceso a un aprendizaje relevante y de alto impacto.

/ FORMACIÓN CONTINUA Y ESPECIALIZACIÓN:

La tendencia creciente hacia la educación continua y la especialización es otra vía de expansión para **UADEN PRIME**. Ofrecer cursos modulares y programas de actualización profesional que se adapten a las necesidades cambiantes de los negocios, permitirá atraer a profesionales en busca de mejorar sus competencias a lo largo de su carrera.

En resumen, el mercado de la educación empresarial y profesional está en auge, especialmente en áreas como tecnologías digitales, idiomas para los negocios, emprendimiento y gestión de empresas globales. **UADEN PRIME** está perfectamente posicionada para aprovechar este crecimiento mediante su modelo de franquicias internacionales, su enfoque en educación multilingüe y su metodología innovadora, creando un impacto global en la formación de los líderes empresariales del futuro.





Estrategia Comercial y **MARKETING**

www.uadenprime.online



Estrategia Comercial y Marketing de UADEN PRIME

/ MARKETING Y PUBLICIDAD:

UADEN PRIME se distingue por contar con el mejor equipo de marketing educacional en la industria, garantizando que los franquiciados obtengan los mejores resultados posibles. Este equipo está compuesto por **EDUMARKETING CORP.**, una empresa pionera en marketing educacional en Latam, con más de 30 años de experiencia trabajando con universidades, escuelas de negocios, colegios y otros centros educativos en 16 países. Gracias a su expertise, **EDUMARKETING CORP.** ha sido la clave en el aumento de ventas y la optimización de resultados en negocios educativos, lo que les otorga una ventaja competitiva única frente a otras instituciones educativas. El modelo de marketing que implementa **UADEN PRIME** está basado en estrategias comprobadas y en un enfoque multicanal que incluye:

/ PUBLICIDAD DIGITAL Y TRADICIONAL:

La escuela realiza campañas a nivel nacional e internacional a través de plataformas digitales, medios de comunicación, publicidad en video, imágenes y copywriting especializados, dirigidos tanto a mercados locales como internacionales.

/ GENERACIÓN DE CONTENIDO:

UADEN PRIME proporciona a los franquiciados un flujo continuo de contenido publicitario, que incluye videos, imágenes, copys, y estrategias personalizadas para campañas locales y regionales, asegurando que los franquiciados siempre tengan acceso a material de alta calidad y actualizado para captar la atención del público objetivo.

/ MATERIALES PROMOCIONALES:

La central produce una gran variedad de materiales promocionales, tanto impresos como digitales, diseñados específicamente para cada mercado local, incluyendo folletos, flyers, presentaciones comerciales, entre otros, para facilitar la promoción de los programas educativos de **UADEN PRIME**.

/ ESTRATEGIAS DIGITALES:

Desde la creación de campañas en redes sociales, SEO/SEM, hasta el uso de email marketing, las estrategias digitales de **UADEN PRIME** están diseñadas para maximizar la visibilidad de la marca y asegurar un flujo constante de leads de calidad para los franquiciados. Además, se incorporan tácticas como la publicidad segmentada y la campaña de retargeting para optimizar los costos de adquisición.

/ CAPACITACIÓN EN MARKETING:

Los franquiciados reciben formación y soporte continuo sobre cómo implementar las estrategias de marketing, cómo generar campañas efectivas y cómo optimizar las acciones promocionales en su región, aprovechando al máximo las herramientas y estrategias proporcionadas por **EDUMARKETING** y **EDUCAPITAL**.



"Haz lo que haces tan bien que quieran verlo otra vez y traer a sus amigos."

Walt Disney

Apoyo a los franquiciados en términos de marketing y publicidad:

El apoyo proporcionado a los franquiciados es integral y constante, permitiéndoles acceder a una serie de herramientas y recursos que les permiten hacer crecer sus negocios educativos. Este soporte incluye:

PRODUCCIÓN CONSTANTE DE MATERIAL PUBLICITARIO:

La central se encarga de producir contenidos publicitarios de alta calidad, que los franquiciados pueden usar para sus campañas tanto nacionales como internacionales. Esto incluye materiales visuales (como videos y banners), estrategias de marketing (tanto online como offline) y copys listos para ser implementados, garantizando que los franquiciados siempre tengan recursos actualizados y profesionales.

ASESORÍA PERSONALIZADA:

Los franquiciados reciben soporte personalizado y consultoría continua en áreas clave del marketing, como la optimización de campañas en redes sociales, creación de estrategias de ventas, planificación de eventos y lanzamientos, y segmentación de mercado. Este acompañamiento permite que los franquiciados se enfoquen en lo que mejor saben hacer: operar el negocio y atender a los estudiantes.

OPTIMIZACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS:

UADEN PRIME y su equipo de **EDUMARKETING CORP.** monitorean y analizan constantemente los resultados de las campañas de los franquiciados, lo que les permite hacer ajustes estratégicos en tiempo real. Esto garantiza que las inversiones en marketing sean eficaces, eficientes y con un

HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL:

UADEN PRIME pone a disposición de los franquiciados una serie de herramientas digitales avanzadas para gestionar sus campañas de marketing, incluyendo plataformas para gestionar leads, automatización de campañas, CRM educativo y análisis de resultados. Estas herramientas permiten a los franquiciados llevar un seguimiento detallado de su rendimiento y optimizar sus estrategias.

EVENTOS Y PROMOCIÓN INTERNACIONAL:

La central organiza eventos nacionales e internacionales que sirven como plataforma para que los franquiciados promuevan la marca y atraigan nuevos estudiantes. Estas actividades también facilitan el networking y la posibilidad de generar nuevas oportunidades de colaboración.



Posicionamiento de la Marca:

El posicionamiento de la marca **UADEN PRIME** es clave para el éxito tanto de la central como de los franquiciados. Para lograrlo, la central lleva a cabo diversas acciones que no solo posicionan a **UADEN PRIME** como líder en el sector de escuelas de negocios internacionales, sino que también apalancan el crecimiento de cada una de las filiales.

ESTRATEGIAS GLOBALES DE POSICIONAMIENTO:

UADEN PRIME impulsa su presencia global mediante campañas, eventos y alianzas estratégicas, posicionándose como referente en calidad educativa e innovación a nivel internacional.

ACELERACIÓN DEL CRECIMIENTO LOCAL:

UADEN PRIME apoya a franquiciados para aprovechar su posicionamiento global, atrayendo estudiantes y empresas locales, asegurando un crecimiento rápido con su know-how de marketing.

VISIBILIDAD CONSTANTE:

UADEN PRIME fortalece su imagen participando en ferias, congresos y webinars, atrayendo estudiantes. Además, mantiene presencia activa en redes, blogs y medios digitales para reforzar su posicionamiento global.

La estrategia de **UADEN PRIME**, respaldada por **EDUMARKETING CORP.**, ofrece soporte continuo, marketing avanzado y posicionamiento global, asegurando éxito y crecimiento sostenido para sus franquiciados.



Soporte Continuo de Uaden Prime para sus Franquiciados.

En **UADEN PRIME**, creemos que el verdadero éxito de nuestra red de franquicias se construye sobre una base sólida de soporte continuo, dedicación y acompañamiento constante. Desde el primer día, nuestros franquiciados no solo reciben el respaldo necesario para operar sus filiales, sino que forman parte de un ecosistema en el que el éxito es compartido. Nuestro compromiso con cada uno de nuestros concesionarios y franquiciados se refleja en todos los niveles del negocio, desde la operación diaria hasta la excelencia académica y el uso de tecnología avanzada. A continuación, detallamos cómo garantizamos un soporte integral y personalizado:

1

ACOMPANAMIENTO OPERATIVO:

Desde el momento en que te conviertes en parte de la familia **UADEN PRIME**, te aseguramos que contarás con el apoyo constante y especializado que necesitas para gestionar tu franquicia con éxito. Nuestro soporte operativo no tiene límites y está diseñado para ser continuo, paciente y persistente.

/ TUTORIALES Y FORMACIÓN:

Te proporcionamos tutoriales paso a paso sobre cada aspecto operativo de la franquicia, desde la gestión administrativa hasta las mejores prácticas en la interacción con estudiantes. Todo esto te garantiza que nunca estarás solo en el proceso.

/ COACHING PERSONALIZADO:

Nuestros expertos en franquicias están a tu disposición para ofrecer coaching regular, asegurándose de que tanto tú como tu equipo cuenten con la mentoría necesaria para optimizar los resultados. El coaching no solo se limita a la parte operativa, sino también a la mejora de la gestión y el desarrollo de equipos.

/ PROVISIÓN DE TEMPLATES Y RECURSOS:

Te proporcionamos templates listos para usar en áreas clave como la gestión administrativa, el marketing y la captación de estudiantes. Estos recursos te permiten ahorrar tiempo y concentrarte en lo que realmente importa: hacer crecer tu negocio.

/ AUDITORÍAS PERIÓDICAS:

Realizamos auditorías operativas regulares para garantizar que todos los procesos se estén ejecutando de acuerdo con los estándares establecidos por la central. Estas auditorías no solo son una herramienta de control, sino también una forma de retroalimentación constructiva que te permitirá identificar áreas de mejora y maximizar la eficiencia de tu franquicia.



2

SOPORTE ACADÉMICO:

En **UADEN PRIME**, la calidad educativa es clave. Priorizamos el soporte académico para garantizar altos estándares y actualización en tendencias educativas en nuestra red de franquicias.

/ APOYO EN LA CALIDAD EDUCATIVA:

Nuestros expertos académicos colaboran con los franquiciados para garantizar una educación de alta calidad, seleccionando profesores capacitados y diseñando contenidos actualizados para una formación de clase mundial.

/ INNOVACIÓN CONSTANTE:

La educación evoluciona constantemente, por eso innovamos y actualizamos nuestros programas con soporte continuo, asegurando metodologías dinámicas y eficaces para el aprendizaje.



/ ENTRENAMIENTO ACADÉMICO:

Brindamos capacitación continua al equipo educativo para garantizar una enseñanza efectiva, motivar a los estudiantes y adaptarnos a las necesidades de cada mercado local.

3

TECNOLOGÍA Y HERRAMIENTAS:

El uso de la tecnología es una de las claves para el éxito de **UADEN PRIME**, tanto en la gestión de la franquicia como en el proceso de enseñanza. Ponemos a disposición de nuestros franquiciados las mejores plataformas y herramientas digitales, con el fin de facilitar la administración y asegurar una experiencia educativa de máxima calidad para los estudiantes.

/ PLATAFORMA DE GESTIÓN EDUCATIVA:

Disponemos de una plataforma integral que facilita la gestión de inscripción, enseñanza y evaluación, permitiendo a franquiciados y profesores optimizar la planificación y el seguimiento académico.

/ SISTEMA DE GESTIÓN DE RELACIONES CON LOS ESTUDIANTES (CRM):

Nuestra plataforma CRM ayuda a franquiciados a gestionar leads y estudiantes, optimizando la captación y garantizando una comunicación efectiva para mejorar marketing y fidelización.

/ HERRAMIENTAS DE E-LEARNING Y FORMACIÓN ONLINE:

Brindamos a franquiciados herramientas de e-learning con videoconferencias y recursos interactivos, asegurando una educación flexible, accesible y acorde a la demanda digital.

/ ANÁLISIS Y REPORTES EN TIEMPO REAL:

Nuestras plataformas tecnológicas incluyen herramientas de análisis para monitorear programas, identificar tendencias y optimizar recursos, con reportes y dashboards en tiempo real para decisiones basadas en datos.

/ ACTUALIZACIONES TECNOLÓGICAS CONTINUAS:

Nos comprometemos con el desarrollo tecnológico constante, proporcionando actualizaciones periódicas para mantenerte a la vanguardia en tecnología educativa y de gestión empresarial.

Testimonios

En **UADEN PRIME**, estamos convencidos de que los mejores testimonios no son solo palabras, sino historias reales que inspiran y muestran el verdadero impacto que nuestra escuela tiene en la vida de nuestros estudiantes y concesionarios. Es por eso que los testimonios más poderosos que com partimos no están en formato escrito, sino en video.

Estos testimonios ofrecen una visión genuina y directa de la experiencia en Uaden Prime, tanto desde la perspectiva de los franquiciados como de los estudiantes. Puedes descubrir estos testimonios en nuestras landing pages oficiales:

www.uadenprime.online,

www.uadeningles.online.

Además nuestro canal oficial de YouTube.

En estos videos, estudiantes que han transformado sus carreras gracias a nuestra formación y franquiciados que han logrado establecer y hacer crecer exitosamente sus negocios comparten sus historias. Sus relatos de éxito son un testimonio de la calidad educativa, la flexibilidad del modelo de negocio, y el apoyo constante que reciben desde la central.



TESTIMONIOS EN MATERIAL PROMOCIONAL:

En nuestros folletos y materiales promocionales, se incluyen testimonios auténticos de exalumnos que reflejan la experiencia educativa que Uaden Prime ofrece. Estos relatos proporcionan una visión real del impacto que nuestros programas tienen en las carreras de los estudiantes, brindando confianza a quienes buscan avanzar en su desarrollo profesional.

Los testimonios, tanto en formato físico como digital, son una parte fundamental de nuestra estrategia de comunicación y muestran historias de éxito que inspiran y motivan. Además, puedes ver estos testimonios en video en nuestras landing pages y canal de YouTube.

UADEN PRIME está transformando vidas y negocios, y estamos listos para acompañarte en tu propio camino hacia el éxito.



Condiciones Legales y Contrato de Franquicia

OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL FRANQUICIADO:

El franquiciado o concesionario tiene la responsabilidad de defender y proteger la marca que representa, promoviendo su crecimiento y asegurando la excelencia y calidad de los cursos ofrecidos, incluso cuando se traten de cursos propios. Es esencial que mantenga los estándares establecidos por **UADEN PRIME** y promueva de manera activa la educación de alta calidad.

EXCLUSIVIDAD TERRITORIAL:

Cada franquiciado obtiene exclusividad territorial en una área geográfica específica. Esta exclusividad puede abarcar una ciudad, estado o país, dependiendo del acuerdo. Esto permite a cada franquiciado operar sin competencia directa dentro de su zona designada.

DURACIÓN DEL CONTRATO Y RENOVACIÓN:

El contrato de franquicia tiene una duración inicial que va desde 3 años hasta un máximo de 9 años, dependiendo de cada caso y la negociación. Toda la información detallada sobre el contrato será entregada al interesado una vez realizada la reserva y entregada la carta de intención, como parte del proceso de postulación que se realiza *ad referendum*.





Proceso de Selección de Franquiciados y Concesionarios Uaden Prime

El proceso de selección para convertirse en franquiciado o concesionario de **UADEN PRIME** está diseñado para asegurar que los nuevos socios compartan los valores y la visión de la empresa, además de estar preparados para operar exitosamente el modelo de negocio. A continuación, se describe el proceso detallado y los requisitos previos que deben cumplir los candidatos.

Pasos para Convertirse en Franquiciado o Concesionario:



REVISIÓN DEL DOSSIER COMPLETO:

El proceso comienza con el candidato accediendo al Dossier de Franquicia de **UADEN PRIME**, donde encontrará toda la información sobre el modelo de negocio, la inversión requerida, los beneficios, y las características operativas del sistema de franquicia y concesión. Es fundamental que el candidato revise este dossier con atención para comprender completamente cómo funciona el modelo y lo que se espera de ellos.



CONSULTA Y ENTREVISTA PERSONAL:

Después de revisar el dossier, el candidato tiene la opción de hacer consultas adicionales sobre el modelo de franquicia. Si lo desea, puede solicitar una entrevista personal en videoconferencia con el equipo de **UADEN PRIME** para discutir más detalles, resolver dudas específicas y asegurarse de que el modelo de negocio es adecuado para sus intereses y expectativas.



DEPÓSITO DE PRE RESERVA:

Si el candidato decide avanzar después de comprender todo el proceso y la oferta, realiza un depósito de pre-reserva de USD 200. Este depósito es un compromiso inicial y permite a **UADEN PRIME** proceder con el análisis del perfil del candidato.



ANÁLISIS DEL PERFIL DEL CANDIDATO:

UADEN PRIME lleva a cabo un análisis exhaustivo del perfil del candidato. Este análisis incluye evaluar su capacidad financiera, experiencia previa en negocios (si la tuviera), sus objetivos empresariales y su alineación con los valores y la visión de **UADEN**



CONFIRMACIÓN DE APROBACIÓN:

Si el análisis es positivo y el perfil del candidato es aprobado, se procede a la siguiente fase. En caso de que el candidato no cumpla con los requisitos esenciales, se le informará de manera transparente.



DOCUMENTACIÓN Y PAGO FINAL DEL FEE:

Una vez aprobado el perfil, el candidato deberá completar el papel documental necesario (contratos, formularios y documentación legal), y realizar el pago del fee restante (según lo indicado en el Dossier de Franquicia) para formalizar su incorporación como franquiciado o concesionario.



CAPACITACIÓN INICIAL:

Después de completar todos los trámites y pagos, el nuevo franquiciado o concesionario inicia el proceso de capacitación. Esta formación tiene una duración de un mes y cubre todos los aspectos clave del negocio, desde la administración hasta las estrategias de marketing y ventas. La capacitación se extiende durante el año, con soporte continuo, manuales operativos y recursos adicionales para asegurar el éxito de la operación.

www.uaden.com



Requisitos Previos para Ser Franquiciado o Concesionario

UADEN PRIME busca socios que compartan su visión y sean capaces de llevar la escuela a nuevos niveles de éxito. A continuación, se enumeran las características y requisitos previos que deben cumplir los candidatos a franquiciado o concesionario:

CAPACIDAD FINANCIERA:

Contar con recursos para cubrir inversión inicial, costos operativos, fee de concesión y marketing.

CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN:

Flexibilidad para adaptarse a normativas, procedimientos y nuevas tecnologías y metodologías de enseñanza.

COMPROMISO CON LA EDUCACIÓN:

Interés en el sector educativo y compromiso con la misión de **UADEN PRIME** de formación accesible.

COMPROMISO CON LA FORMACIÓN CONTINUA:

Compromiso con la formación continua en aspectos académicos, operativos y comerciales proporcionada por **UADEN PRIME**.

HABILIDADES EMPRESARIALES:

Habilidad para gestionar un negocio, tomar decisiones estratégicas y liderar equipos cuando sea necesario.

INFRAESTRUCTURA BÁSICA (PARA CONCESIONARIOS):

Concesionarios home office necesitan espacio adecuado, conexión a Internet y herramientas básicas para operar

EXPERIENCIA EN MARKETING Y VENTAS:

Experiencia en marketing y ventas, capacidad para diseñar estrategias comerciales y promocionar programas.

El proceso de selección para ser franquiciado o concesionario de **UADEN PRIME** está diseñado para garantizar que solo los candidatos comprometidos, con las habilidades necesarias y los recursos adecuados, formen parte de esta red exitosa. Con un proceso claro y estructurado, **UADEN PRIME** busca socios que compartan la visión educativa de la escuela, y que estén dispuestos a crecer junto a la marca en un mercado de alto potencial.

ENFOQUE EN EL CLIENTE:

Excelente atención al cliente, gestión de relaciones y resolución proactiva de problemas estudiantiles.

ACTITUD EMPRENDEDORA:

Visión a largo plazo, espíritu emprendedor, disposición para aprender y tomar decisiones en entornos cambiantes.

www.uaden.com

Preguntas Frecuentes



¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA EDUCATIVA?

Una franquicia educativa permite a un franquiciado operar una institución bajo la marca, métodos y sistemas del franquiciante.

¿QUÉ DIFERENCIA HAY ENTRE FRANQUICIA Y CONCESIÓN?

La concesión es una franquicia más flexible y de menor inversión, sin necesidad de local físico y con menos exigencias operativas.

¿POR QUÉ EXIGIMOS SIEMPRE COMENZAR CON UNA CONCESIÓN?

La concesión sirve como prueba de validación, permitiendo a emprendedores iniciar con baja inversión y crecer hacia más concesiones o franquicias.

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA ADQUIRIR UNA FRANQUICIA DE UADEN PRIME?

Los requisitos incluyen perfil empresarial, experiencia en negocios o educación, capacidad financiera y compromiso con los estándares de la marca.

¿QUÉ TIPO DE FORMACIÓN Y APOYO OFRECE UADEN PRIME A LOS FRANQUICIADOS?

Brindamos formación inicial, apoyo operativo, soporte académico, marketing, acceso a plataformas tecnológicas y entrenamiento en ventas, atención al cliente y gestión financiera.

¿UADEN PRIME OFRECE EXCLUSIVIDAD TERRITORIAL?

La concesión es una franquicia flexible de menor inversión, sin local físico, ideal para emprendedores. Requiere perfil empresarial y compromiso. Ofrecemos formación, soporte y exclusividad territorial según el acuerdo.

¿QUÉ TIPO DE CURSO SE OFRECE EN LAS FRANQUICIAS DE UADEN PRIME?

Ofrecemos programas educativos en negocios: cursos, especializaciones, diplomados y maestrías en modalidad presencial, online e híbrida.

¿PUEDO CREAR MIS PROPIOS CURSOS DENTRO DE LA FRANQUICIA?

Los franquiciados pueden ofrecer cursos propios, siempre que sigan los estándares y principios educativos de Uaden Prime para garantizar coherencia y calidad.

¿CUÁNTO TIEMPO DURA EL CONTRATO DE FRANQUICIA?

El contrato de franquicia tiene una duración inicial de 5 a 10 años, con posibilidad de renovación al finalizar.

¿QUÉ TIPO DE APOYO CONTINUO RECIBO UNA VEZ ABIERTA LA FRANQUICIA?

El apoyo incluye asesoría continua, coaching, auditorías, actualizaciones académicas y tecnológicas, y soporte en marketing y ventas.

¿CUÁLES SON LOS COSTOS INICIALES PARA ABRIR UNA FRANQUICIA DE UADENPRIME?

Los costos iniciales incluyen tarifa de franquicia, infraestructura, equipamiento y marketing. La concesión es más accesible y permite al concesionario capitalizarse.

¿CUÁNTO TIEMPO SE TARDA EN RECUPERAR LA INVERSIÓN INICIAL?

La recuperación de la inversión en franquicia suele tardar de 2 a 5 años, mientras que en concesión es de 4 a 6 meses, dependiendo de ubicación, demanda y capacidad operativa.

www.uaden.com

Preguntas Frecuentes



¿PUEDO OPERAR LA FRANQUICIA DESDE MI CASA O NECESITO UN LOCAL FÍSICO?

Uaden Prime requiere un local físico y equipamiento adecuado para enseñanza presencial en franquicias, pero no lo exige en las concesiones.

¿UADEN PRIME ME PROPORCIONA LA INFRAESTRUCTURA Y EL MATERIAL NECESARIO?

Proporcionamos materiales de formación, sistemas de gestión educativa, plataformas de e-learning y soporte en la configuración del local y equipamiento necesario.

¿LOS CURSOS SON PRESENCIALES O EN LÍNEA?

Uaden Prime ofrece modalidades presenciales, en línea e híbridas, brindando flexibilidad para estudiantes y franquiciados.

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA ADQUIRIR UNA FRANQUICIA DE UADEN PRIME?

Los requisitos incluyen perfil empresarial, experiencia en negocios o educación, capacidad financiera y compromiso con los estándares de la marca.

¿QUÉ TIPO DE TECNOLOGÍAS UTILIZA UADEN PRIME EN SUS CURSOS?

Utilizamos plataformas digitales avanzadas, herramientas de e-learning y sistemas LMS para que los estudiantes accedan al contenido de manera flexible y eficiente.

¿CÓMO SE ASEGURA LA CALIDAD EDUCATIVA DE LOS CURSOS?

La calidad educativa se garantiza con el Método de Casos de Harvard, formación constante de docentes y actualización continua de los contenidos académicos.

¿QUÉ APOYO RECIBIRÉ EN MARKETING Y PUBLICIDAD?

Uaden Prime proporciona materiales de marketing, como folletos, anuncios en video, estrategias digitales y apoyo en campañas publicitarias, a nivel local e internacional.

¿CUÁL ES EL PERFIL IDEAL DEL FRANQUICIADO PARA UADEN PRIME?

Buscamos emprendedores con experiencia empresarial, preferiblemente en educación, habilidades de gestión y liderazgo, y mentalidad orientada al crecimiento.

¿UADEN PRIME TIENE PRESENCIA EN OTROS PAÍSES?

Uaden Prime tiene franquicias en varios países, enfocándose en la expansión global, lo que permite a los franquiciados aprovechar la reputación internacional de la marca.

¿QUÉ TIPO DE ESTUDIANTES ATRAE UADEN PRIME?

Atraemos a profesionales en busca de especialización, emprendedores, gerentes, ejecutivos y personas interesadas en mejorar sus conocimientos en negocios y áreas afines.

¿PUEDO OPERAR LA FRANQUICIA EN VARIOS PAÍSES O REGIONES?

Es posible operar múltiples franquicias en diferentes territorios, siempre que se respeten los acuerdos de exclusividad territorial establecidos en el contrato.

¿CÓMO PUEDO ASEGURARME DE QUE LA FRANQUICIA SERÁ RENTABLE?

La rentabilidad depende de factores como la demanda local, estrategias de marketing y calidad del servicio. Uaden Prime ofrece entrenamiento y soporte para maximizar el éxito.

/Preguntas Frecuentes



¿QUÉ TIPO DE FORMACIÓN RECIBEN LOS EMPLEADOS DE LA FRANQUICIA?

Los empleados reciben capacitación en operación, metodología educativa y el uso de plataformas digitales y herramientas de gestión de Uaden Prime.

¿QUÉ BENEFICIOS OFRECE UADEN PRIME EN CUANTO A FORMACIÓN CONTINUA PARA LOS FRANQUICIADOS?

Uaden Prime ofrece capacitación continua en nuevas metodologías, actualizaciones tecnológicas, y formación en marketing, ventas y gestión administrativa.

¿PUEDO OFRECER PROGRAMAS PERSONALIZADOS O DEBO SEGUIR EL CURRÍCULUM ESTÁNDAR DE UADEN PRIME?

Los franquiciados deben seguir los estándares de Uaden Prime, pero pueden ofrecer programas complementarios que sean relevantes y complementen los cursos existentes.

¿QUÉ SUCEDE SI NO PUEDO CUMPLIR CON LOS ESTÁNDARES ESTABLECIDOS?

Si un franquiciado no cumple con los estándares, se proporcionará un plan de mejora y apoyo. Si no se logran las mejoras, el contrato puede ser terminado según las cláusulas establecidas.

¿EXISTEN REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA LA UBICACIÓN FÍSICA DE LA FRANQUICIA?

La ubicación debe ser accesible, tener un entorno adecuado para la enseñanza y cumplir con las normativas locales de salud y seguridad.

¿UADEN PRIME OFRECE PROGRAMAS DE FRANQUICIA PARA INVERSORES SIN EXPERIENCIA EN EDUCACIÓN?

Uaden Prime acepta franquiciados sin experiencia previa, aunque es preferible tener experiencia en gestión de negocios o el sector educativo, proporcionando la formación necesaria para su éxito.

¿PUEDO OPERAR LA FRANQUICIA EN MODALIDAD 100% ONLINE?

Aunque la modalidad 100% online es viable, se recomienda ofrecer opciones presenciales o híbridas para brindar una experiencia más completa a los estudiantes.

¿QUÉ SOPORTE RECIBIRÉ EN TÉRMINOS LEGALES Y FINANCIEROS?

Uaden Prime ofrece asesoría legal y financiera para la apertura de la franquicia, incluyendo revisión de contratos, normativa local y opciones de financiamiento, si están disponibles.

¿CÓMO SE MIDE EL ÉXITO DE UNA FRANQUICIA DE UADEN PRIME?

El éxito se mide por la satisfacción de los estudiantes, rentabilidad, cumplimiento de metas académicas y comerciales, y la calidad constante de los programas ofrecidos.

www.uaden.com

Uaden/Prime

AMERICAN BUSINESS SCHOOL AN ELITE QUALITY EDUCATION

/ info@uaden.com

/ uaden.com

