

# Edulixa Scale Partners

Where Educational Vision Meets Operational Excellence

*Empowering educational entities to grow, compete, and thrive in a rapidly evolving global landscape.*

## WHO WE ARE

---

Edulixa Scale Partners (ESP) is a premier international education management consultancy with a proven track record of transforming educational entities into high-performing, learner-centered organisations. Founded on the belief that quality education is the most powerful engine of social and economic development, ESP brings together deep sector expertise, strategic foresight, and hands-on operational capability to help entities realize their full potential.

Over the past five years, ESP has partnered with a diverse range of educational stakeholders — from independent schools and leading universities to specialized training centers and corporate learning departments — across the United States, United Kingdom, Canada, UAE, KSA, and Egypt. The result is a growing community of over 10,000 learners across the Middle East region who are receiving measurably better educational experiences, delivered by entities that are more efficient, more profitable, and more strategically positioned than ever before.

## OUR GLOBAL PRESENCE

---

Our Washington D.C. headquarters positions us at the epicenter of global policy, philanthropy, and institutional partnerships, providing our clients with unrivalled access to international networks. Our MENA operations — anchored at Cairo's landmark Nile City Towers, New Cairo's iconic Raya Offices at New Cairo 5th Settlement, and Alexandria's distinguished Valore San Stefano Business Center — place us in the heart of the region's fastest-growing education markets, ensuring that every strategy we develop is grounded in deep local understanding and real-time market intelligence.

# Our Purpose, Mission & Vision

Building the Entities That Educate the Arab World's Future

## THE CHALLENGE WE SOLVE

---

Educational entities today face an unprecedented convergence of pressures: rising learner expectations, intensifying competition from both domestic and international providers, growing demands for accreditation and regulatory compliance, and the need to adopt digital and blended learning at pace — all while managing constrained budgets and diverse stakeholder relationships.

Most entities possess the academic and intellectual capital to meet these challenges, but lack the specialized commercial, operational, and strategic infrastructure needed to translate potential into performance. This is the gap that Edulixa Scale Partners exists to close.

## OUR MISSION

---

*To partner with educational entities across all sectors and geographies to unlock their full growth potential — enabling them to deliver exceptional learning outcomes, build sustainable business models, and create lasting impact in the communities they serve.*

## OUR VISION

---

*A world where every learner has access to an educational institution that is excellently led, financially sustainable, and genuinely committed to their success.*

## OUR CORE VALUES

---

### **Excellence Without Compromise**

We hold ourselves and our partners to the highest standards of quality, rigor, and professional integrity in everything we do.

### **Partnership Over Transaction**

We invest deeply in the success of each institution we work with, building long-term relationships grounded in trust, transparency, and shared accountability.

### **Learner at the Centre**

Every strategy, system, and solution we design is ultimately evaluated by one question: does it make the learner experience better?

### **Results That Endure**

We focus on building lasting capabilities within entities — not dependency on consultants — so that growth continues long after our engagement ends.

## WHO WE WORK WITH

---

ESP serves a broad and diverse portfolio of educational clients. Whether you are a K-12 school seeking to establish a franchise system, a university looking to attract international investment, a vocational training center seeking to expand regionally, or a corporation building a world-class internal learning function — our five specialized service lines are designed to address your specific needs with precision and expertise.

## WHY ENTITIES CHOOSE ESP

---

In a field crowded with generic management consultants, ESP stands apart through our exclusive focus on education, our regional depth across the MENA markets, and our unique combination of strategic advisory and hands-on execution capability. We do not simply produce reports — we work alongside leadership teams to implement change, build internal capacity, and deliver measurable outcomes.

Our consultants bring decades of combined experience as school operators, university administrators, investment professionals, marketing strategists, and education policy specialists. This rare blend of frontline educational expertise and commercial acumen is what allows us to offer our clients something no generalist firm can match: solutions that are both educationally sound and commercially viable.

# Our Five Specialized Services

An Integrated Ecosystem of Education Growth Solutions

ESP's service model is built around five deeply integrated practice areas. Each service line can be engaged independently or as part of a holistic transformation project, depending on the institution's stage of development and strategic objectives.

EPS

## Education Franchise Systems

We design, develop, and operate end-to-end franchise infrastructure for educational brands seeking to replicate their model across new geographies. From franchise manuals and licensing agreements to franchisee recruitment, training, and ongoing quality assurance, ESP ensures that your educational brand expands with consistency, compliance, and commercial rigor.

EIM

## Education Investment Management

We connect educational entities with the capital and investment structures they need to grow. Our team works with private equity funds, family offices, sovereign wealth vehicles, and impact investors to identify, structure, and execute education sector investments — acting as both advisor and operator to safeguard returns while preserving educational quality.

EPR

## Education PR & Events

We build and protect the reputations of educational entities through strategic communications, media relations, thought leadership projects, and landmark events. From annual academic conferences and graduation ceremonies to international education summits and community engagement initiatives, we ensure that our clients are seen, heard, and respected in every market they operate in.

ESA

## Education Strategic Alliances

We broker and manage transformative partnerships between educational entities and complementary organisations — including accreditation bodies, government agencies, technology providers, professional associations, and international universities. These alliances accelerate growth, enhance academic credibility, and open doors that would otherwise remain closed.

EMS

## Education Marketing & Sales

We develop and execute data-driven marketing and enrolment strategies that attract the right learners, at the right time, through the right channels. From brand positioning and digital campaigns to admissions process design and sales team development, we ensure that every institution we work with has the commercial engine it needs to sustain and accelerate growth.

# Global Reach. Proven Results. Your Growth Partner.

A Five-Year Journey of Transforming Education Across Borders

## OUR GEOGRAPHIC FOOTPRINT

---

ESP's work spans seven countries across three continents, giving our clients access to a truly global network of expertise, partnerships, and market intelligence. Our operational presence in key education markets — from the regulatory landscapes of the United States and United Kingdom to the high-growth economies of the Gulf Cooperation Council and Egypt — means we bring real on-the-ground knowledge to every engagement.

### Americas & Europe

United States · United Kingdom · Canada

### Middle East & North Africa

UAE · Kingdom of Saudi Arabia · Egypt

## A PROVEN TRACK RECORD

---

Since our founding, ESP has completed engagements with dozens of educational entities across the K-12, higher education, vocational training, and corporate learning sectors. Our work has enabled clients to:

Launch franchise networks that expanded into new countries within 12–18 months of engagement.

Secure investment mandates from regional and international capital partners to fund campus expansion and technology upgrades.

Double enrolment figures within two academic years through targeted marketing and admissions system redesign.

Establish high-value alliances with globally recognized awarding bodies, universities, and professional associations.

Significantly elevate brand perception through strategic PR campaigns and flagship events that positioned clients as regional thought leaders.

*For educational entities with proven models and the ambition to grow beyond a single location, ESP's Education Franchise Systems service provides the complete infrastructure to expand with discipline, consistency, and quality assurance.*

## WHAT IT IS

Education Franchise Systems (EFS) is ESP's end-to-end advisory and implementation service for educational entities that wish to scale their model by licensing it to third-party operators or opening new owned locations under a structured, replicable framework. A well-designed education franchise is far more than a licensing arrangement — it is a complete operating architecture that defines how the brand is delivered, how quality is maintained, how franchisees are supported, and how the institution's mission is preserved across every location it touches.

ESP's EFS practice has been developed through direct experience working with educational franchisors and franchisees across the Middle East, North Africa, and internationally. We understand the operational realities, the regulatory environments, the stakeholder expectations, and the common failure points that determine whether an education franchise succeeds or stalls. We bring this knowledge to every engagement.

## WHAT ESP DELIVERS

Our EFS engagements are tailored to the institution's stage of readiness and growth objectives. Typical deliverables include:

- ◆ Franchise readiness assessment and strategic roadmap
- ◆ Franchise operations manual and quality standards framework
- ◆ Brand licensing structure and legal documentation support
- ◆ Franchisee recruitment profile and selection process design
- ◆ Onboarding, training, and induction project development
- ◆ Ongoing quality assurance and compliance monitoring systems
- ◆ Multi-location performance management frameworks
- ◆ Franchise financial modelling and fee structure design
- ◆ Territory mapping and market feasibility analysis
- ◆ Franchisee relationship management and support protocols

## WHO IT'S FOR

---

Schools & Academies	Training Centers	Language Institutes	EdTech Providers	Tutoring Brands
---------------------	------------------	---------------------	------------------	-----------------

## WHY IT MATTERS

---

Many educational entities have developed exceptional models that produce outstanding learner outcomes — but struggle to scale because they lack the systems, structures, and governance frameworks that make expansion safe and manageable. Without a well-designed franchise architecture, growth often leads to brand dilution, quality inconsistency, and operational fragmentation.

ESP's EFS service gives entities the confidence to grow. By designing franchise systems that are rigorous, practical, and deeply aligned with the institution's educational philosophy, we ensure that every new location becomes an asset rather than a risk. We also ensure that the people operating those locations — whether internal managers or external franchisees — have everything they need to succeed.

*A great educational model is worth protecting. ESP's Education Franchise Systems service ensures that as you grow, your standards, your brand, and your learners' experience grow with you.*

*In a sector where financial performance and educational quality must reinforce one another, ESP's Education Investment Management service provides the expertise to attract, structure, and manage investment that drives sustainable institutional growth.*

## WHAT IT IS

Education Investment Management (EIM) is ESP's specialist advisory and management service for educational entities seeking growth capital, and for investors seeking credible, high-quality opportunities in the education sector. The education market — particularly across the Middle East and North Africa — represents one of the most dynamic and resilient investment landscapes globally. Rising youth populations, government-driven diversification agendas, growing demand for quality private education, and increasing corporate investment in workforce development are creating significant opportunities for well-positioned entities and their investors.

However, education investment is uniquely complex. The financial performance of an institution is inseparable from its academic reputation, regulatory standing, and community trust. Getting investment decisions wrong — whether in structure, timing, governance, or partner selection — can damage not only financial returns but the educational mission itself. ESP's EIM service is designed to navigate this complexity with precision, ensuring that every investment decision serves both the institution's growth ambitions and its fundamental purpose.

## WHAT ESP DELIVERS

ESP supports both institutional clients and investment partners through the full investment lifecycle:

- ◆ Investment readiness assessment and institutional positioning
- ◆ Growth strategy development aligned to investor criteria
- ◆ Investor identification, targeting, and relationship management
- ◆ Financial modelling, valuation support, and due diligence preparation
- ◆ Investment structure design (equity, debt, JV, PPP models)
- ◆ Education-sector portfolio development and asset management
- ◆ Expansion feasibility and market entry analysis
- ◆ Post-investment operational optimization and performance monitoring
- ◆ Exit strategy planning and investor relations support
- ◆ Regulatory compliance guidance across target markets

## WHO IT'S FOR

---

Universities & HEIs	Private School Groups	EdTech Ventures	Training Organisations	Education Investors
---------------------	-----------------------	-----------------	------------------------	---------------------

## WHY IT MATTERS

---

Access to the right capital, at the right moment, on the right terms, is one of the most critical enablers of institutional growth. Yet many education providers approach the investment landscape without the preparation, positioning, or sector-specific knowledge needed to attract credible partners or negotiate favorable terms. Similarly, many investors enter the education sector without fully understanding the operational, reputational, and regulatory dimensions that separate high-performing education assets from poor ones.

ESP bridges this gap. Our team brings together education sector expertise and investment management knowledge to help entities become investment-ready and help investors make decisions with genuine confidence. The result is partnerships that are commercially sound, operationally grounded, and mission-aligned — creating lasting value for learners, entities, and investors alike.

*Growth capital is only as powerful as the strategy behind it. ESP's Education Investment Management service ensures your institution attracts the right partners, on the right terms, for the right reasons.*

*In a competitive education market, an institution's reputation is as important as its results. ESP's Education PR & Events service helps educational organisations communicate their value with clarity, credibility, and impact — building the trust that drives growth.*

## WHAT IT IS

Education PR & Events (EPR) is ESP's strategic communications and event management service for educational entities that want to strengthen their public presence, manage their reputation proactively, engage their stakeholders meaningfully, and position their leadership as authoritative voices in the education sector. In today's information-saturated environment, entities that fail to shape their own narrative risk having it shaped for them — by competitors, by critics, or simply by silence.

ESP's EPR practice recognizes that reputation in education is built across multiple fronts simultaneously: the quality of media coverage, the strength of leadership visibility, the caliber of events and forums hosted, the depth of community engagement, and the consistency of communications across all channels. Our service is designed to manage all of these dimensions in a coherent, strategic, and resource-efficient way — giving entities the public presence their quality deserves.

## WHAT ESP DELIVERS

Our EPR service encompasses the full spectrum of communications and events strategy:

- ◆ Institutional PR strategy and annual communications planning
- ◆ Academic awards ceremonies and recognition projects
- ◆ Media relations management and press office support
- ◆ Community engagement campaigns and stakeholder events
- ◆ Leadership profiling and thought leadership content development
- ◆ Alumni relations and community-building initiatives
- ◆ Crisis communications planning and rapid response support
- ◆ Social media strategy and content project development
- ◆ Education conference and summit design and management
- ◆ Brand storytelling, institutional narrative, and messaging frameworks

## WHO IT'S FOR

---

Schools & Academies	Universities & HEIs	Training Centers	EdTech Brands	Corporate Learning Depts
---------------------	---------------------	------------------	---------------	--------------------------

## WHY IT MATTERS

---

Trust is the foundation on which all educational relationships are built. Parents choosing a school, students selecting a university, employers evaluating a training provider, or investors assessing an EdTech platform — all are fundamentally making trust-based decisions. Entities that invest in their public reputation and stakeholder relationships consistently outperform those that do not, not only in enrolment and revenue, but in staff retention, partnership quality, and long-term brand equity.

ESP's EPR service ensures that educational entities are seen, heard, and respected in the markets that matter to them. We help clients move from reactive communications to proactive reputation management — building the kind of institutional authority and stakeholder confidence that becomes a genuine competitive advantage. And through our events capability, we help entities create the high-profile, high-impact gatherings that signal leadership, deepen relationships, and open doors to new opportunities.

*The best educational entities deserve the reputations they have worked to earn. ESP's Education PR & Events service ensures the world knows exactly why yours is among them.*

*No institution grows in isolation. In today's interconnected education landscape, strategic alliances are among the most powerful drivers of institutional quality, market reach, and competitive positioning. ESP's Education Strategic Alliances service helps educational organisations build the partnerships that matter most.*

## WHAT IT IS

Education Strategic Alliances (ESA) is ESP's dedicated partnership development and management service for educational entities that want to grow through collaboration. Strategic alliances in education can take many forms — academic affiliations, accreditation partnerships, dual-degree arrangements, research collaborations, corporate training agreements, government-linked projects, technology integrations, or joint ventures with complementary service providers. When designed and managed well, these alliances accelerate growth, enhance academic credibility, create new revenue streams, and broaden the institution's reach and relevance.

ESP's ESA practice brings together a strong regional and international network, deep sector expertise, and a structured approach to partnership development that ensures alliances are not only formed but sustained and made genuinely productive. We understand that the value of a partnership is not measured at signing — it is measured in the sustained outcomes it generates for learners, staff, and institutional stakeholders over time.

## WHAT ESP DELIVERS

Our ESA engagements typically cover the full alliance development cycle, from identification to governance:

- ◆ Alliance strategy development and partnership mapping
- ◆ Potential partner identification, research, and prioritization
- ◆ Partnership proposition design and value exchange frameworks
- ◆ Negotiation support, MOU, and agreement structuring
- ◆ Accreditation body and awarding organisation partnerships
- ◆ University and higher education affiliation frameworks
- ◆ Corporate and employer engagement project development
- ◆ Government and public sector collaboration structuring
- ◆ Technology and EdTech platform partnership integration
- ◆ Alliance governance, performance tracking, and review systems

## WHO IT'S FOR

---

Schools & Academies	Universities & HEIs	Vocational Providers	Corporate L&D Teams	Training Centers
---------------------	---------------------	----------------------	---------------------	------------------

## WHY IT MATTERS

---

The most significant advances in educational quality and institutional capability rarely happen through internal effort alone. They happen when entities form the right relationships with the right partners — relationships that bring new knowledge, new markets, new credentials, new resources, and new learner pathways. In the MENA region in particular, where the education sector is undergoing rapid transformation and international benchmarking is increasingly central to institutional credibility, strategic alliances with globally recognized bodies can be transformational.

Yet many entities approach partnership development informally, opportunistically, or without a clear framework for assessing value, managing risk, or sustaining the relationship after the initial agreement is signed. This leads to alliances that look impressive on paper but deliver little in practice. ESP's ESA service ensures that every partnership your institution enters is strategically chosen, professionally structured, and actively managed to deliver the outcomes both parties intended — creating compounding value for your learners and your brand over time.

*The right alliance can open markets, raise standards, and unlock opportunities that would take years to develop alone. ESP's Education Strategic Alliances service makes those connections happen — faster, more strategically, and with lasting effect.*

*Exceptional educational projects deserve full cohorts. ESP's Education Marketing & Sales service gives entities the commercial capability, data-driven systems, and brand clarity needed to attract, convert, and retain the learners they are designed to serve.*

## WHAT IT IS

Education Marketing & Sales (EMS) is ESP's specialist service for educational entities that want to grow their enrolment, strengthen their market position, and build a sustainable commercial engine for learner acquisition and retention. In an increasingly competitive education market — where learners have more choice, more information, and higher expectations than ever before — entities that treat marketing as an afterthought or admissions as a purely administrative function will consistently underperform against those that invest in both as strategic disciplines.

ESP's EMS practice addresses the full learner journey: from initial awareness and consideration, through the enrolment decision and admissions process, to long-term retention and advocacy. We work with entities to align their brand identity, marketing activity, and sales performance in a coherent commercial strategy that is both ethically grounded in the institution's educational mission and commercially rigorous in its execution.

## WHAT ESP DELIVERS

Our EMS engagements are designed around the specific growth stage and commercial priorities of each institution:

- ◆ Market positioning and brand value proposition development
- ◆ Learner persona research and audience segmentation strategy
- ◆ Digital marketing strategy — SEO, paid media, social, email
- ◆ Content strategy and thought leadership project
- ◆ Admissions funnel design and conversion rate optimization
- ◆ Enquiry management systems and CRM implementation support
- ◆ Sales team structure, capability development, and training
- ◆ Enrolment forecasting, pipeline management, and reporting
- ◆ Learner retention strategy and satisfaction project design
- ◆ Channel partnership and agent network development

## WHO IT'S FOR

---

Schools & Academies

Universities & HEIs

Training Centers & Platforms

Corporate Learning Depts

## WHY IT MATTERS

---

Enrolment is the lifeblood of every educational institution. Without a consistent, growing intake of the right learners, even the most academically outstanding institution faces financial pressure, staff uncertainty, and diminishing impact. Yet many educational organisations approach marketing and admissions with tools, processes, and mindsets that have not kept pace with the expectations of today's learners and the sophistication of their competitors.

Families researching schools, students comparing universities, professionals evaluating training providers, and organisations selecting corporate learning partners — all now conduct extensive digital research, compare multiple options, and make decisions based on a complex combination of brand perception, peer recommendation, digital experience, and institutional responsiveness. Entities that are not strategically visible, commercially articulate, and operationally responsive at every stage of this journey will consistently lose to those that are.

ESP's EMS service transforms the commercial capability of educational entities — not by replacing their academic identity with marketing gloss, but by ensuring that the genuine quality of their offering is communicated effectively, their admissions processes are professional and welcoming, their sales teams are skilled and values-driven, and their data systems are sophisticated enough to support continuous improvement. The result is not just higher enrolment — it is better-matched learners, stronger outcomes, higher retention, and a more financially resilient institution.

*Every learner your institution could have reached but didn't is an opportunity lost — for them and for you. ESP's Education Marketing & Sales service ensures that the entities we work with are found, chosen, and chosen again.*

## إديوليكسا- شركاء النمو (ESP)

حيث تلتقي الرؤية التعليمية بالتميز التشغيلي تمكين المؤسسات التعليمية من النمو والمنافسة والازدهار في مشهد عالمي سريع التطور

### من نحن

إديوليكسا- شركاء النمو (ESP) هي شركة استشارات دولية رائدة في إدارة التعليم، تتمتع بسجل حافل في تحويل المؤسسات التعليمية إلى منظمات عالية الأداء ومتمحورة حول المتعلم. تأسست إديوليكسا على إيمان راسخ بأن التعليم الجيد هو المحرك الأقوى للتنمية الاجتماعية والاقتصادية، وتجمع بين خبرة عميقة في القطاع، واستشراف استراتيجي، وقدرة تشغيلية عملية لمساعدة المؤسسات على تحقيق كامل إمكاناتها. على مدار السنوات الخمس الماضية، تعاونت إديوليكسا مع مجموعة متنوعة من أصحاب المصلحة التعليميين - من المدارس المستقلة والجامعات الرائدة إلى مراكز التدريب المتخصصة وأقسام التعلم المؤسسي - في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وكندا والإمارات والمملكة العربية السعودية ومصر. والنتيجة هي مجتمع متنمٍ يضم أكثر من 10,000 متعلم في منطقة الشرق الأوسط يتلقون تجارب تعليمية أفضل بشكل ملموس، تقدمها مؤسسات أكثر كفاءة وربحية وموقعاً استراتيجياً من أي وقت مضى.

### تواجدنا العالمي

تعمل إديوليكسا- شركاء النمو (ESP) من أربعة مكاتب ذات مواقع استراتيجية لانتشارنا لإقليمي: واشنطن، الولايات المتحدة: المقر الرئيسي بالعنوان الأيقوني في قلب العاصمة بالقرب من الكابيتول. القاهرة، مصر: المقر الإقليمي بأبراج النيل سيتي لمنطقة الشرق الأوسط والمطل على كورنيش النيل. القاهرة الجديدة، مصر: المقر الإداري بمكاتب راية في قلب التجمع الخامس من شارع التسعين. الإسكندرية، مصر: قلب التشغيل بمركز فالوري سان ستيفانو للأعمال حيث تنطلق أنشطة النمو. يضعنا مقرنا الرئيسي في واشنطن العاصمة في قلب الأعمال والأنشطة العالمية والشراكات المؤسسية، مما يوفر لعملائنا وصولاً لا مثيل له إلى الشبكات الدولية. وتضعنا مراكز عملياتنا في منطقة الشرق الأوسط، المرتكزة في أبراج النيل سيتي بالقاهرة ومركز فالوري سان ستيفانو المتميز بالإسكندرية، في قلب أسرع أسواق التعليم نمواً في المنطقة، مما يضمن أن كل استراتيجية نطورها مبنية على فهم محلي عميق وحضور قوي في السوق.

### غايتنا ورسالتنا ورؤيتنا

بناء المؤسسات التي تصنع مستقبل التعليم في العالم العربي

### التحدي الذي نعالجه

تواجه المؤسسات التعليمية اليوم تقاطعاً غير مسبوق من الضغوط: توقعات متزايدة من المتعلمين، ومنافسة متصاعدة من مقدمي الخدمات المحليين والدوليين، ومطالب متنامية بالاعتماد الأكاديمي والامتثال التنظيمي، والحاجة إلى تبني التعلم الرقمي والمدمج بوتيرة سريعة - وكل ذلك مع إدارة ميزانيات محدودة وعلاقات متنوعة مع أصحاب المصلحة. تمتلك معظم المؤسسات رأس المال الأكاديمي والفكري لمواجهة هذه التحديات، لكنها تفتقر إلى البنية التحتية التجارية والتشغيلية والاستراتيجية المتخصصة اللازمة لترجمة الإمكانيات إلى أداء. هذه هي الفجوة التي وُجدت إديوليكسا- شركاء النمو لسدها.

## رسالتنا

الشراكة مع المؤسسات التعليمية عبر جميع القطاعات والمناطق الجغرافية لإطلاق كامل إمكانيات نموها - تمكينها من تحقيق نتائج تعليمية استثنائية، وبناء نماذج أعمال مستدامة، وإحداث أثر دائم في المجتمعات التي تخدمها.

## رؤيتنا

عالم يتاح فيه لكل متعلم الوصول إلى مؤسسة تعليمية تُدار بتميز، ومستدامة مالياً، وملتزمة حقاً بنجاحه.

## قيمنا الأساسية

- التميز دون تنازل عن المعايير: نلتزم نحن وشركاؤنا بأعلى معايير الجودة والدقة والنزاهة المهنية في كل ما نقوم به.
- الشراكة أهم من المعاملة الوقتية: نستثمر بعمق في نجاح كل مؤسسة نعمل معها، ونبني علاقات طويلة الأمد قائمة على الثقة والشفافية والمساءلة المشتركة.
- التركيز على المتعلم في كل ما نعمل: كل استراتيجية ونظام وحل نصممه يُقيّم في النهاية بسؤال واحد: هل يجعل تجربة المتعلم أفضل؟
- النتائج التي تدوم لسنوات: نركز على بناء قدرات دائمة داخل المؤسسات - لا الاعتماد على الاستشاريين - بحيث يستمر النمو بعد انتهاء مشاركتنا.

## مع من نعمل؟

تخدم إديوليكسا محفظة واسعة ومتنوعة من العملاء التعليميين. سواء كنت مدرسة تسعى لإنشاء نظام امتياز (فرانشايز)، أو جامعة تتطلع لجذب استثمارات دولية، أو مركز تدريب مهني يسعى للتوسع إقليمياً، أو شركة تبني وظيفة تعلم داخلية عالمية المستوى - فإن خطوط خدماتنا الخمسة المتخصصة مصممة لتلبية احتياجاتك المحددة بدقة وخبرة.

## لماذا تختار المؤسسات إديوليكسا؟

في مجال مزدحم بالاستشاريين الإداريين العموميين، تتميز إديوليكسا بتركيزها الحصري على التعليم، وعمقها الإقليمي عبر أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ومزيجها الفريد من الاستشارات الاستراتيجية والقدرة على التنفيذ العملي. نحن لا ننتج تقارير فحسب - بل نعمل جنباً إلى جنب مع فرق القيادة لتنفيذ التغيير، وبناء القدرات الداخلية، وتحقيق نتائج قابلة للقياس. يجمع مستشارونا عقوداً من الخبرة المشتركة كمشغلي مدارس ومديري جامعات ومتخصصين في الاستثمار واستراتيجي تسويق ومتخصصين في سياسات التعليم. هذا المزيج النادر من الخبرة التعليمية الميدانية والفتنة التجارية هو ما يسمح لنا بتقديم ما لا تستطيع أي شركة عمومية مضاهاته لعملائنا: حلول سليمة تعليمياً وقابلة للتطبيق تجارياً.

## خدماتنا الخمس المتخصصة

يُبنى نموذج خدمات إديوليكسا حول خمسة مجالات تُشكّل منظومة متكاملة من حلول نمو التعليم. يمكن الاستعانة بكل خدمة لوحدها أو كجزء من مشروع شامل، وفقاً لمرحلة تطور المؤسسة وأهدافها.

### أولاً: أنظمة الامتياز التعليمي (EFS)

استنسخ ما ينجح، وسّع ما يهم، واحم ما بنيت. للمؤسسات التعليمية التي تمتلك نماذج مثبتة وطموحاً للنمو خارج موقع واحد (أو تلك التي ترغب في أن تكون كذلك)، توفر خدمة أنظمة الامتياز التعليمي (الفرانشايز) من إديوليكسا البنية التحتية الكاملة للتوسع بانضباط واتساق وضمان جودة.

#### ما هي الخدمة بالضبط؟

أنظمة الامتياز التعليمي (EFS) هي خدمة إديوليكسا الشاملة للاستشارات والتنفيذ للمؤسسات التعليمية التي ترغب في توسيع نموذجها من خلال ترخيصه لمشغلين من أطراف ثالثة أو فتح مواقع جديدة مملوكة وفق إطار منظم وقابل للتكرار. نظام الامتياز التعليمي المصمم جيداً هو أكثر بكثير من مجرد ترتيب ترخيص - إنه بنية تشغيلية كاملة تحدد كيفية تقديم العلامة التجارية، وكيفية الحفاظ على الجودة، وكيفية دعم أصحاب الامتياز، وكيفية الحفاظ على رسالة المؤسسة عبر كل موقع. طوّرت ممارسة EFS في إديوليكسا من خلال خبرة مباشرة في العمل مع مانحي ومستلمي الامتياز التعليمي عبر الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ودولياً. نحن نفهم الواقع التشغيلي، والبيئات التنظيمية، وتوقعات أصحاب المصلحة، ونقاط الفشل الشائعة التي تحدد ما إذا كان نظام الامتياز التعليمي ينجح أم يتعثر.

#### ماذا تقدم إديوليكسا عبر هذه الخدمة؟

- تقييم جاهزية الامتياز وخارطة طريق استراتيجية
- أنظمة ضمان الجودة المستمر ومراقبة الامتثال
- دليل عمليات الامتياز وإطار معايير الجودة
- أطر إدارة الأداء للمواقع المتعددة
- هيكل ترخيص العلامة التجارية ودعم التوثيق القانوني
- النمذجة المالية للامتياز وتصميم هيكل الرسوم
- تصميم ملف تعريف صاحب الامتياز وعملية الاختيار
- رسم خرائط المناطق وتحليل جدوى السوق
- تطوير برامج التأهيل والتدريب والإعداد
- بروتوكولات إدارة علاقات أصحاب الامتياز ودعمهم

## لمن هذه الخدمة؟

المدارس والأكاديميات، مراكز التدريب، معاهد اللغات، ومقدمو خدمات التعليم الإلكتروني وتكنولوجيا التعليم.

## لماذا هذه الخدمة مهمة؟

طورت العديد من المؤسسات التعليمية نماذج استثنائية تحقق نتائج متميزة للمتعلمين - لكنها تكافح للتوسع لأنها تفتقر إلى الأنظمة والهياكل وأطر الحوكمة التي تجعل التوسع آمناً وقابلاً للإدارة. بدون بنية امتياز مصممة جيداً، غالباً ما يؤدي النمو إلى تمييع العلامة التجارية وعدم اتساق الجودة والتفتت التشغيلي. تمنح خدمة EFS من إديوليكسا المؤسسات الثقة للنمو. من خلال تصميم أنظمة امتياز صارمة وعملية ومتوافقة بعمق مع الفلسفة التعليمية للمؤسسة، نضمن أن كل موقع جديد يصبح أصلاً وليس مخاطرة. النموذج التعليمي المتميز يستحق الحماية. تضمن خدمة أنظمة الامتياز التعليمي من إديوليكسا أنه مع نموك، تنمو معاييرك وعلامتك التجارية وتجربة متعلميك معك.

## ثانيًا: إدارة الاستثمار التعليمي (EIM)

ربط رأس المال بالهدف، وبناء مؤسسات تحقق العوائد والنتائج. في قطاع يجب أن يعزز فيه الأداء المالي والجودة التعليمية بعضهما البعض، توفر خدمة إدارة الاستثمار التعليمي من إديوليكسا الخبرة لجذب وهيكله وإدارة الاستثمار الذي يدفع النمو المؤسسي المستدام.

### ما هي الخدمة بالضبط؟

إدارة الاستثمار التعليمي (EIM) هي خدمة إديوليكسا الاستشارية والإدارية المتخصصة للمؤسسات التعليمية الباحثة عن رأس مال النمو، وللمستثمرين الباحثين عن فرص موثوقة وعالية الجودة في قطاع التعليم. يمثل سوق التعليم - خاصة عبر الشرق الأوسط وشمال أفريقيا - أحد أكثر المشاهد الاستثمارية ديناميكية ومرونة على مستوى العالم. غير أن الاستثمار التعليمي معقد بشكل فريد. فالأداء المالي للمؤسسة لا ينفصل عن سمعتها الأكاديمية ومكانتها التنظيمية وثقة المجتمع. إن اتخاذ قرارات استثمارية خاطئة - سواء في الهيكل أو التوقيت أو الحوكمة أو اختيار الشريك - يمكن أن يضر ليس فقط بالعوائد المالية بل بالمهمة التعليمية ذاتها. صُممت خدمة EIM من إديوليكسا للتعامل مع هذا التعقيد بدقة.

### ماذا تقدم إديوليكسا عبر هذه الخدمة؟

- تقييم الجاهزية الاستثمارية وتموضع المؤسسة
- تطوير محفظة قطاع التعليم وإدارة الأصول
- تطوير استراتيجية النمو المتوافقة مع معايير المستثمرين
- تحليل جدوى التوسع ودخول الأسواق
- تحديد المستثمرين واستهدافهم وإدارة العلاقات
- التحسين التشغيلي ومراقبة الأداء بعد الاستثمار
- النمذجة المالية ودعم التقييم والإعداد للعناية الواجبة
- تخطيط استراتيجية الخروج ودعم علاقات المستثمرين
- تصميم هيكل الاستثمار (حقوق ملكية، مشاريع مشتركة، شراكات عامة-خاصة)
- إرشادات الامتثال التنظيمي عبر الأسواق المستهدفة

## لمن هذه الخدمة؟

المدارس والأكاديميات، مراكز التدريب، معاهد اللغات، ومقدمو خدمات التعليم الإلكتروني وتكنولوجيا التعليم.

## لماذا هذه الخدمة مهمة؟

الوصول إلى رأس المال المناسب، في اللحظة المناسبة، بالشروط المناسبة، هو أحد أهم عوامل تمكين النمو المؤسسي. ومع ذلك، يتعامل كثير من مقدمي خدمات التعليم مع المشهد الاستثماري دون التحضير أو التوضيح أو المعرفة القطاعية المتخصصة اللازمة لجذب شركاء موثوقين أو التفاوض على شروط مواتية. تسد إديوليكسا هذه الفجوة. يجمع فريقنا بين خبرة قطاع التعليم ومعرفة إدارة الاستثمار لمساعدة المؤسسات على أن تصبح جاهزة للاستثمار ومساعدة المستثمرين على اتخاذ قرارات بثقة حقيقية. رأس مال النمو لا يكون قوياً إلا بقدر قوة الاستراتيجية التي تقف وراءه. تضمن خدمة إدارة الاستثمار التعليمي من إديوليكسا أن مؤسستك تجذب الشركاء المناسبين، بالشروط المناسبة، للأسباب الصحيحة.

## ثالثاً: العلاقات العامة والفعاليات التعليمية (EPR)

ابن السمعة. اجذب الانتباه. اصنع لحظات ذات معنى. في سوق تعليمي تنافسي، سمعة المؤسسة لا تقل أهمية عن نتائجها. تساعد خدمة العلاقات العامة والفعاليات التعليمية من إديوليكسا المنظمات التعليمية على إيصال قيمتها بوضوح ومصداقية وتأثير - وبناء الثقة التي تدفع النمو.

### ما هي هذه الخدمة؟

العلاقات العامة والفعاليات التعليمية (EPR) هي خدمة إديوليكسا للتواصل الاستراتيجي وإدارة الفعاليات للمؤسسات التعليمية التي ترغب في تعزيز حضورها العام وإدارة سمعتها بشكل استباقي والتفاعل مع أصحاب المصلحة بشكل هادف وتموضع قيادتها كأصوات مرجعية في قطاع التعليم. تدرك ممارسة EPR في إديوليكسا أن السمعة في التعليم تُبنى عبر جهات متعددة في آن واحد: جودة التغطية الإعلامية، وقوة ظهور القيادة، ومستوى الفعاليات والمنتديات المستضافة، وعمق المشاركة المجتمعية، واتساق التواصل عبر جميع القنوات.

### ما تقدمه إديوليكسا في هذه الخدمة؟

- استراتيجية العلاقات العامة المؤسسية والتخطيط السنوي للتواصل
- حفلات الجوائز الأكاديمية ومشاريع التكريم
- إدارة العلاقات الإعلامية ودعم المكتب الصحفي
- حملات المشاركة المجتمعية وفعاليات أصحاب المصلحة
- تطوير ملفات القيادة ومحتوى الريادة الفكرية
- مبادرات علاقات الخريجين وبناء المجتمع
- تخطيط اتصالات الأزمات والاستجابة السريعة
- استراتيجية وسائل التواصل الاجتماعي وتطوير مشاريع المحتوى
- تصميم وإدارة المؤتمرات والقمم التعليمية
- سرد العلامة التجارية والسرد المؤسسي وأطر الرسائل

## لمن هذه الخدمة؟

المدارس والأكاديميات، الجامعات ومؤسسات التعليم العالي، مراكز التدريب، علامات تكنولوجيا التعليم، أقسام التعلم المؤسسي.

## لماذا هذه الخدمة مهمة؟

الثقة هي الأساس الذي تُبنى عليه جميع العلاقات التعليمية. الأهالي الذين يختارون مدرسة، والطلاب الذين يختارون جامعة، وأصحاب العمل الذين يقيّمون مزود تدريب، أو المستثمرون الذين يقيّمون منصة تكنولوجيا تعليم - جميعهم يتخذون قرارات قائمة على الثقة بشكل أساسي. تضمن خدمة EPR من إديوليكسا أن المؤسسات التعليمية تُرى وتُسمع وتُحترم في الأسواق التي تهتمها. تساعد العملاء على الانتقال من التواصل التفاعلي إلى إدارة السمعة الاستباقية - وبناء السلطة المؤسسية وثقة أصحاب المصلحة التي تصبح ميزة تنافسية حقيقية. أفضل المؤسسات التعليمية تستحق السمعة التي عملت على كسبها. تضمن خدمة العلاقات العامة والفعاليات التعليمية من إديوليكسا أن العالم يعرف تماماً لماذا مؤسستك من بينها.

## التحالفات الاستراتيجية التعليمية (ESA)

الشركاء المناسبون يُسرِّعون كل شيء. نساعدك في العثور عليهم والحفاظ عليهم. لا تنمو أي مؤسسة بمعزل عن غيرها. في المشهد التعليمي المترابط اليوم، تُعد التحالفات الاستراتيجية من أقوى محركات الجودة المؤسسية والوصول السوقي والتموضع التنافسي. تساعد خدمة التحالفات الاستراتيجية التعليمية من إديوليكسا المنظمات التعليمية على بناء الشراكات الأكثر أهمية.

### ما هي هذه الخدمة؟

التحالفات الاستراتيجية التعليمية (ESA) هي خدمة إديوليكسا المخصصة لتطوير وإدارة الشراكات للمؤسسات التعليمية التي ترغب في النمو من خلال التعاون. يمكن أن تتخذ التحالفات الاستراتيجية في التعليم أشكالاً عديدة - انتماءات أكاديمية، وشراكات اعتماد، وترتيبات درجات مزدوجة، وتعاونات بحثية، واتفاقيات تدريب مؤسسي، ومشاريع مرتبطة بالحكومات، وتكاملات تكنولوجية، أو مشاريع مشتركة مع مقدمي خدمات مكملين. تجمع ممارسة ESA في إديوليكسا بين شبكة إقليمية ودولية قوية، وخبرة عميقة في القطاع، ونهج منظم لتطوير الشراكات يضمن ليس فقط تكوين التحالفات بل استدامتها وجعلها منتجة حقاً.

### ما تقدمه إديوليكسا في هذه الخدمة؟

- تطوير استراتيجية التحالفات ورسم خرائط الشراكات
- أطر الانتساب الجامعي والتعليم العالي
- تحديد الشركاء المحتملين والبحث والأولويات
- تطوير مشاريع المشاركة المؤسسية وأصحاب العمل
- تصميم مقترحات الشراكة وأطر تبادل القيمة
- هيكلية التعاون الحكومي والقطاع العام
- دعم التفاوض وهيكلية مذكرات التفاهم والاتفاقيات
- تكامل شراكات التكنولوجيا ومنصات تكنولوجيا التعليم
- شراكات هيئات الاعتماد ومنظمات منح الشهادات
- حوكمة التحالفات وتتبع الأداء وأنظمة المراجعة

## لمن هذه الخدمة؟

المدارس والأكاديميات، الجامعات ومؤسسات التعليم العالي، مقدمو التدريب المهني، فرق التعلم والتطوير المؤسسي، مراكز التدريب.

## لماذا هذه الخدمة مهمة؟

نادراً ما تحدث أهم التطورات في جودة التعليم والقدرة المؤسسية من خلال الجهد الداخلي وحده. إنها تحدث عندما تُكوّن المؤسسات العلاقات الصحيحة مع الشركاء المناسبين - علاقات تجلب معرفة جديدة وأسواقاً جديدة وشهادات اعتماد جديدة وموارد جديدة ومسارات جديدة للمتعلمين. تضمن خدمة ESA من إديوليكسا أن كل شراكة تدخلها مؤسستك مختارة استراتيجياً ومنظمة مهنيًا ومُدارة بنشاط لتحقيق النتائج التي قصدها الطرفان - مما يخلق قيمة متراكمة لمتعلميك وعلامتك التجارية مع مرور الوقت. التحالف الصحيح يمكن أن يفتح أسواقاً ويرفع المعايير ويطلق فرصاً يستغرق تطويرها سنوات بمفردك. تجعل خدمة التحالفات الاستراتيجية التعليمية من إديوليكسا هذه الاتصالات تحدث - بشكل أسرع وأكثر استراتيجية وبأثر دائم.

## التسويق والمبيعات التعليمية (EMS)

اجذب المتعلمين المناسبين. حوّلهم بثقة. انمّ بدقة. البرامج التعليمية الاستثنائية تستحق دفعات كاملة. تمنح خدمة التسويق والمبيعات التعليمية من إديوليكسا المؤسسات القدرة التجارية والأنظمة المبنية على البيانات ووضوح العلامة التجارية اللازمة لجذب وتحويل والاحتفاظ بالمتعلمين المصممة لخدمتهم.

### ما هي هذه الخدمة؟

التسويق والمبيعات التعليمية (EMS) هي خدمة إديوليكسا المتخصصة للمؤسسات التعليمية التي ترغب في تنمية تسجيلها وتعزيز مكانتها السوقية وبناء محرك تجاري مستدام لاستقطاب المتعلمين والاحتفاظ بهم. في سوق تعليمي تتزايد فيه المنافسة - حيث أصبح للمتعلمين خيارات ومعلومات وتوقعات أكثر من أي وقت مضى - ستراجع باستمرار المؤسسات التي تتعامل مع التسويق كفكرة ثانوية أو القبول كوظيفة إدارية بحتة. تعالج ممارسة EMS في إديوليكسا رحلة المتعلم بالكامل: من الوعي والاهتمام الأولي، مروراً بقرار التسجيل وعملية القبول، إلى الاحتفاظ والتأييد على المدى الطويل.

### ما تقدمه إديوليكسا في هذه الخدمة؟

- تطوير التموضع السوقي وعرض قيمة العلامة التجارية
- أنظمة إدارة الاستفسارات ودعم تنفيذ إدارة علاقات العملاء
- بحث شخصيات المتعلمين واستراتيجية تقسيم الجمهور
- هيكل فريق المبيعات وتطوير القدرات والتدريب
- استراتيجية التسويق الرقمي
- التنبؤ بالتسجيل وإدارة خط الإنتاج وإعداد التقارير
- استراتيجية المحتوى ومشاريع الريادة الفكرية
- تصميم استراتيجية الاحتفاظ بالمتعلمين ومشاريع الرضا
- تصميم قمع القبول وتحسين معدل التحويل
- تطوير شراكات القنوات وشبكات الوكلاء

## لمن هذه الخدمة؟

المدارس والأكاديميات، الجامعات ومؤسسات التعليم العالي، مراكز ومنصات التدريب، أقسام التعلم المؤسسي.

## لماذا هذه الخدمة مهمة؟

التسجيل هو شريان الحياة لكل مؤسسة تعليمية. بدون تدفق مستمر ومتنامٍ من المتعلمين المناسبين، حتى أكثر المؤسسات تميزاً أكاديمياً تواجه ضغوطاً مالية وعدم يقين لدى الموظفين وتراجعاً في التأثير. حوّل خدمة EMS من إديوليكسا القدرة التجارية للمؤسسات التعليمية - ليس من خلال استبدال هويتها الأكاديمية بهيكل تسويقي، بل من خلال ضمان إيصال الجودة الحقيقية لعرضها بفعالية، وأن عمليات القبول مهنية ومرحبة، وأن فرق المبيعات ماهرة ومدفوعة بالقيم، وأن أنظمة البيانات متطورة بما يكفي لدعم التحسين المستمر. كل متعلم كان بإمكان مؤسستك الوصول إليه ولم تفعل هو فرصة ضائعة - له ولك. تضمن خدمة التسويق والمبيعات التعليمية من إديوليكسا أن المؤسسات التي نعمل معها تُوجد وتُختار وتُختار مجدداً.