

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ **2014**



ИНВИТРО®



СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ

Десять причин выбрать франшизу ИНВИТРО.....	6
Основные термины.....	7
Товарный знак.....	8
История компании.....	9
Краткое описание бизнеса.....	12
Наши успехи.....	15
Наши достижения.....	16

ИНВИТРО.Стандарт

Франшизный пакет ИНВИТРО.Стандарт.....	18
Отношения между Франчайзером и Франчайзи на этапе покупки франшизного пакета	
Разработка проекта медицинского офиса. Ремонт.....	20
Необходимые документы для заключения договора аренды.....	21
Закупка и наладка оборудования при открытии медицинского офиса (МО)	
Установка программного обеспечения	
Рекламная поддержка	
Поставка расходных материалов.....	22
Обучение персонала.....	23
Оплата паушального взноса	
Расчет окупаемости инвестиций. Доходная и расходная части Франчайзи.....	24
Доходы МО.....	27
Внешний вид МО	
Документальное сопровождение отношений Франчайзера/Франчайзи	28
Отношения между Франчайзером и Франчайзи в процессе работы МО.....	29
Организация процедуры взаимодействия Франчайзера и Франчайзи при проведении исследований биологического материала	
Дополнительные услуги в МО ИНВИТРО	
Доходная часть Франчайзи	
Стоимость услуг для пациентов ИНВИТРО.....	30
Обслуживание оборудования	
Поставки расходных материалов	
Оплата роялти. Расчеты между Франчайзером и Франчайзи	
Реклама и продвижение торговой марки.....	31

Соблюдение единого стиля сети МО ИНВИТРО.....	31
Контроль качества работы МО. Соблюдение Франчайзи правил ведения бизнеса в сети МО ИНВИТРО	
Основные направления проверки работы Франчайзи	
Способы проверки качества оказываемых медицинских услуг и соблюдения правил ведения бизнеса в сети МО ИНВИТРО	
Курьерские услуги	32
Использование программного обеспечения	
Консультационная поддержка при функционировании и развитии МО	
Единая ценовая политика и методы её обеспечения.....	33
Требования к помещению.....	33
Обязательные требования Франчайзера к помещению	
Рекомендательные требования Франчайзера к помещению	33
Требования Центрального государственного санитарно-эпидемиологического надзора к помещению	
Требования Управления государственного пожарного надзора	
Методика подсчета проходимости МО	34

ИНВИТРО.Городок

Франшизный пакет: ИНВИТРО.Городок.....	38
Концепция франшизы	38
Условия франшизы	39
Примерный уровень инвестиционных расходов для проекта	40
Примерный уровень издержек финансирования	
Структура доходов медицинского офиса	42
Требования к помещению.....	43
Типовая планировка	44
Логистика	45
Наша поддержка	47

ВСТУПЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

ИНВИТРО[®]

ДЕСЯТЬ ПРИЧИН ВЫБРАТЬ ФРАНШИЗУ ИНВИТРО



1. ИНВИТРО является наиболее крупной и технически оснащенной частной компанией, предлагающей услуги по лабораторной диагностике. Под брендом ИНВИТРО работают 5 лабораторных комплексов на территории РФ, 1 - на территории Украины, 1 - на территории Беларуси и 1 - на территории Казахстана. Современное оборудование лабораторий позволяет выполнять широкий спектр лабораторных исследований.
2. ИНВИТРО одной из первых в России использовала в работе принцип сетевого бизнеса на рынке медицинских услуг, организовав федеральную сеть медицинских офисов. Компания имеет ясную и четкую концепцию предлагаемого Франчайзи бизнеса.
3. ИНВИТРО постоянно работает над развитием бренда, проводит PR-акции и другие рекламные мероприятия, направленные на развитие сети.
4. По условиям франшизного соглашения Франчайзер осуществляет консультацию и техническую поддержку на всех этапах взаимодействия партнеров. За каждым Франчайзи закрепляется персональный менеджер-куратор, консультирующий по всем вопросам сотрудничества и помогающий оперативно решать текущие задачи.
5. Относительно небольшая сумма первоначальных инвестиций, необходимых для открытия медицинского офиса (далее по тексту «МО»). Быстрый срок ввода его в эксплуатацию.
6. Паушальный взнос составляет **500 000 рублей в Москве*** /**250 000 рублей в регионах** и является единовременным взносом Франчайзи за приобретение права работы под торговой маркой «ИНВИТРО».
7. ИНВИТРО в полном объеме обеспечивает МО Франчайзи расходными медицинскими материалами, а также предоставляет бесплатные транспортные услуги по доставке взятых проб биоматериала в лабораторный комплекс.
8. Роялти выплачивается **с 4-го месяца в Москве (включительно)/ 25-го месяца в регионах (включительно)** начала работы МО.
9. По согласованию с Франчайзером Франчайзи имеет возможность получать дополнительный доход, оказывая услуги по УЗД и др.
10. Франчайзи не обязательно иметь медицинское образование. Вся необходимую информацию для процесса организации МО он может получить у Франчайзера.

* С учетом административно-территориального деления Москвы, вступившего в силу с 01 июля 2012 г.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

Агентский договор – документ, по которому Франчайзи (агент) принимает на себя обязательства от своего имени, в интересах и по поручению Франчайзера (принципала) заключать с пациентами договоры оказания платных медицинских услуг (проведение лабораторных исследований биологического материала пациентов), а также осуществлять взятие образцов биологического материала у пациентов для передачи Франчайзеру. Франчайзер обязуется проводить лабораторные исследования биологического материала, который предоставляется Франчайзи и передавать результаты лабораторных исследований, а также уплачивать Франчайзи вознаграждение.

Договор коммерческой концессии (франчайзинговый договор, франшизное соглашение) — договор, по которому одна сторона (правообладатель) передает другой стороне (пользователю) за соответствующую плату на определенный или неопределенный срок право пользования фирменным наименованием на коммерческую информацию, товарный знак, знак обслуживания и т.д.

Интеллектуальная собственность (ноу-хау) – конфиденциальная информация Франчайзера, обладающая коммерческой ценностью, а также различные производственные и предпринимательские навыки Франчайзера и опыт их применения, передающиеся Франчайзи на условиях подписанного договора коммерческой концессии.

Паушальный взнос – единовременное вознаграждение Франчайзера за право использования товарного знака, стандартов и ноу-хау Франчайзера, оказание консультационной поддержки на этапе подготовки франшизного объекта.

Роялти – периодические выплаты Франчайзеру со стороны Франчайзи за продолжительное использование им товарного знака, стандартов и ноу-хау Франчайзера, оказание консультационной и иных форм поддержки Франчайзи со стороны Франчайзера.

Товарный знак – отличительный знак, символ или марка, используемый предприятием для самоидентификации, официально зарегистрированный на территории всей страны и, по возможности, интернационально. Товарный знак может быть использован Франчайзи на основании договора коммерческой концессии.

Франчайзер – компания – владелец прав на франшизу. Франчайзер на основании договора коммерческой концессии передает право пользования своим товарным знаком, операционными системами, ноу-хау другой компании.

Франчайзи – компания или предприниматель, приобретающий у Франчайзера исключительное право на ведение коммерческой деятельности от его имени и под его товарным знаком.

Франчайзинг – форма длительного коммерческого сотрудничества, в которой одна компания передает право на продажу своих товаров и услуг другой компании с использованием торговой марки, фирменного дизайна, ноу-хау, деловой репутации, маркетинговых технологий.

ТОРГОВЫЙ ЗНАК



ИНВИТРО/ИНВИТРО (IN VITRO (lat.) – в пробирке, в стекле).

ИНВИТРО предоставляет на российском рынке услуги в области лабораторной диагностики, как корпоративным клиентам, так и физическим лицам. Предлагает более 1500 видов лабораторных исследований, в том числе, гормональные, онкомаркеры, микробиологические, цитологические, генетические исследования, инфекции и другие.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

Более 15 лет на российском рынке лабораторной диагностики.

Более 1600 корпоративных клиентов.

Более 650 медицинских офисов работают под брендом ИНВИТРО в России, Беларуси, Казахстане и на Украине.

5 лабораторных комплексов в России
(Москва, Санкт-Петербург, Челябинск, Новосибирск, Самара).

В 2010 году открыты лабораторный комплекс и первый медицинский офис ИНВИТРО в Украине.

В 2013 году открыты лабораторный комплекс и первые медицинские офисы в Беларуси.

В 2014 году открыты лабораторный комплекс и первые медицинские офисы в Казахстане.

1995 год, сентябрь. Появилась частная лаборатория как структурное подразделение товарищества с ограниченной ответственностью «ОМБ». Выполнен первый тест. Спектр исследований составляет 30 тестов.

1996 год, февраль. Начато выполнение гормональных исследований за 1 рабочий день.

1997 год, март. Впервые определение уровня гормонов выполняется на иммунохемилюминесцентном анализаторе IMMULITE.

1998 год, ноябрь. Московской регистрационной палатой зарегистрировано общество с ограниченной ответственностью «Независимая лаборатория ИНВИТРО».

2000 год, март. Открыт первый московский медицинский офис ИНВИТРО (Газетный переулок).

2001 год, июль. Ежедневно в ИНВИТРО обследуются до 500 человек, спектр исследований составляет 170 тестов.

2005 год, май. Стартовала программа «Франчайзинг ИНВИТРО». Открыт первый медицинский офис за пределами Московской области в городе Обнинске (Калужская область).

2005 год, декабрь. Система менеджмента качества ООО «ИНВИТРО» соответствует требованиям нормативных документов ИСО 15189:2003 «Медицинские лаборатории. Особые требования к качеству и компетентности».

2006 год, ноябрь. Открыт лабораторный комплекс в Санкт-Петербурге. Лаборатория, оснащенная самым современным оборудованием, позволила значительно повысить качество предоставляемых услуг и дала возможность пациентам Северо-Западного региона наравне с москвичами получать результат ряда анализов в течение 2-х часов.

2006 год, ноябрь. ООО «ИНВИТРО» лауреат премии «Золотой бренд» в номинации «Социально значимый бренд»

2007 год, ноябрь. Общество с ограниченной ответственностью «Урологическая клиника» становится партнером ООО «ИНВИТРО» в Челябинске, открывается 3 лаборатория, осуществляющая деятельность под товарным знаком ИНВИТРО®. В 9 городах России работают более 50 медицинских офисов, биоматериал отправляется на исследование в одну из трех лабораторий, расположенных в Москве, Санкт-Петербурге и Челябинске.

2007 год, декабрь. Общество с ограниченной ответственностью «Лабораторная диагностика» становится партнером ООО «ИНВИТРО» в Новосибирске. В рамках партнерских отношений планируется открытие медицинских офисов в ряде городов Сибири.

2008 год, июнь. ООО «ИНВИТРО» вступило в Российскую ассоциацию франчайзинга.

2008 год, июль. Франшиза ИНВИТРО вошла в пятерку лучших российских франшиз по версии журнала «Forbes».

2008 год, сентябрь. Спектр исследований постоянно расширяется. Осваиваются новые направления. Ежедневно в ИНВИТРО обращаются более 5 000 пациентов.

2008 год, октябрь. За поддержку и развитие социальной сферы Независимая лаборатория ИНВИТРО повторно награждена премией «Золотой бренд» в номинации «Социально значимый бренд».

2008 год, декабрь. ООО «ИНВИТРО» подтвердило соответствие системы менеджмента качества требованиям нормативных документов ИСО 15189:2007 «Медицинские лаборатории. Особые требования к качеству и компетентности» и получило сертификат соответствия ГОСТ Р ИСО 9001-2001 (ИСО 9001:2000).

2009 год, февраль. В Нижнем Новгороде под товарным знаком ИНВИТРО® открыт 100-й по счету медицинский офис.

2009 год, май. По итогам первого цикла программы внешней оценки качества EQAS компании BIO-Rad (США) по гематологии, длившегося с ноября 2008 г. по апрель 2009 г., ООО «ИНВИТРО» занимает 1-е место.

2009 год, сентябрь. В рамках партнерства ООО «Лабораторная диагностика» и ООО «ИНВИТРО» в Новосибирске начинает работать лабораторный комплекс под товарным знаком ИНВИТРО®.

2009 год, сентябрь. ООО «ИНВИТРО» получило высшую награду в сфере франчайзинга в России - «Золотую франшизу».

2010 год, июнь. Под товарным знаком ИНВИТРО® открыт 200-й по счету медицинский офис.

2010 год, сентябрь. ООО «ИНВИТРО» признано наиболее динамично развивающейся компанией в области франчайзинга и удостоено премии «Золотой бренд» в номинации «Франчайзер 2010».

2010 год, ноябрь. ООО «ИНВИТРО» признано добросовестным поставщиком услуг. Сертификат соответствия выдан Международным центром инвестиционного консалтинга.

2010 год, декабрь. Открыт лабораторный комплекс в Днепропетровске (Украина). Старт программы «Франчайзинг ИНВИТРО» в Украине.

2011 год, март. Независимая лаборатория ИНВИТРО стала победителем конкурса «Лучший поставщик года 2010» в номинации «Лучший поставщик услуг медицинского назначения». Конкурс проводился среди поставщиков государственных закупок в рамках VII Всероссийского Форума-выставки «Госзаказ».

2011 год, июнь. Независимая лаборатория ИНВИТРО - лауреат премии «Права потребителей и качество обслуживания - 2011», номинация «Лабораторная диагностика».

2011 год, сентябрь. Под брендом ИНВИТРО открыт 300-й по счету медицинский офис.

2011 год, сентябрь. Независимая лаборатория ИНВИТРО в очередной раз признана наиболее динамично развивающейся компанией в области франчайзинга и удостоена премии «Золотой бренд» в номинации «Франчайзер 2011».

2012 год, сентябрь. Под брендом ИНВИТРО открыт 400-й по счету медицинский офис.

2012 год, октябрь. Независимая лаборатория ИНВИТРО получила премию «Золотая Франшиза 2012».

2013 год, май. В Самаре открыта клинико-диагностическая лаборатория ИНВИТРО (5-я на территории России).

2013 год, сентябрь. Под брендом ИНВИТРО открыт 500-й по счету медицинский офис.

2013 год, сентябрь. ИНВИТРО открывает первый собственный центр рентгенологии «ИНВИТРО Эксперт».

2013 год, сентябрь. Независимая лаборатория ИНВИТРО в третий раз занимает первое место в профессиональном рейтинге франчайзинговых компаний «Золотой бренд» и получает высшую награду в области франчайзинга в России - «Золотую франшизу».

2013 год, октябрь. Открыт лабораторный комплекс и первый медицинский офис ИНВИТРО в Минске (Республика Беларусь).

2013 год, октябрь. ИНВИТРО – «МАРКА №1» в России.

2014 год, февраль. ИНВИТРО — лауреат «Премии HR-бренд 2013» в номинации «Столица» за проект «Театр ИНВИТРО»

2014 год, апрель. Под брендом ИНВИТРО открыт первый лабораторный комплекс в Казахстане.

2014 год, июнь. Под брендом ИНВИТРО открыт 600-й по счету медицинский офис.

2014 год, июль. ИНВИТРО стала победителем в номинации «Медицинские организации частной формы собственности» по результатам «Рейтинга доверия и предпочтения сотрудничества участников системы здравоохранения 2014».

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

Работа ИНВИТРО с пациентами ведется через медицинские офисы. Предоставление услуг организовано следующим образом:

данные пациента, пришедшего в МО, заносятся в клиентскую базу;

пациент может самостоятельно определить спектр исследований или обратиться к врачу-консультанту МО, который может порекомендовать необходимые исследования; затем оформляется заказ и подписывается договор на предоставление услуг;

в случае если в МО отсутствует врач-консультант, то после определения спектра исследований, пациент сразу направляется в процедурный кабинет;

процедурная медицинская сестра выполняет взятие биологического материала в вакуумную пробирку (в зависимости от выбранного вида исследования). В ИНВИТРО для взятия крови используются только вакуумные системы;

на каждую пробирку с биологическим материалом наносится штрих-код;

взятый биоматериал в пробирках доставляется в лабораторный комплекс, где и выполняется его исследование;

после проведенного исследования полученные результаты передаются пациенту лично в медицинском офисе или по телефону, факсу, электронной почте; в «Личном кабинете» на сайте **www.invitro.ru**

при необходимости для интерпретации полученных результатов пациент может обратиться к своему лечащему врачу или воспользоваться услугой врача-консультанта в медицинском офисе, работающем под брендом ИНВИТРО.

ИНВИТРО использует принцип «золотого стандарта» в лабораторной диагностике, не применяет суррогатных реагентов и незарегистрированных на территории РФ методов исследований.

ИНВИТРО использует автоматические анализаторы и модульные системы ведущих компаний по производству лабораторного оборудования (Abbott, США; Roche Diagnostics, Швейцария; Beckman Coulter, США; Siemens, США; Sysmex Corporation, Япония; Bio-Rad, США; Instrumentation Laboratory, США; и др.), в которых применяются высокочувствительные и специфичные современные методы лабораторного анализа. Штрих-кодирование проб обеспечивает уникальную идентификацию биоматериала и минимизирует вероятность ошибок.

В ИНВИТРО используется лабораторная информационная система CGM Analytix (CompuGroup Medical LAB AB, Швеция), которая обеспечивает объединение всех анализаторов и систем в единую сеть с автоматической передачей заданий в приборы, а полученных результатов исследований — в базу данных. Минимизация ручных способов передачи информации практически исключает возможность потери и искажения данных.

В ряде МО можно выполнить ультразвуковое исследование внутренних органов (УЗИ), а также сделать регистрацию ЭКГ.





Лицензии и контроль качества

Для выявления и предотвращения недопустимых погрешностей, которые могут появиться в процессе выполнения лабораторных исследований, в ИНВИТРО создана эффективная система контроля качества. Эта система основана на принципах стандартизации всех этапов лабораторного исследования, анализе результатов внутрилабораторного контроля качества и внешней оценки качества. В ИНВИТРО ведется ежедневный контроль качества лабораторных исследований.

Система менеджмента качества ООО «ИНВИТРО» соответствует требованиям нормативных документов ИСО 15189:2007 «Медицинские лаборатории. Особые требования к качеству и компетентности». Кроме того, система менеджмента качества применительно к услугам медицинской (клинико-диагностической) лаборатории соответствует требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ИСО 9001:2008).

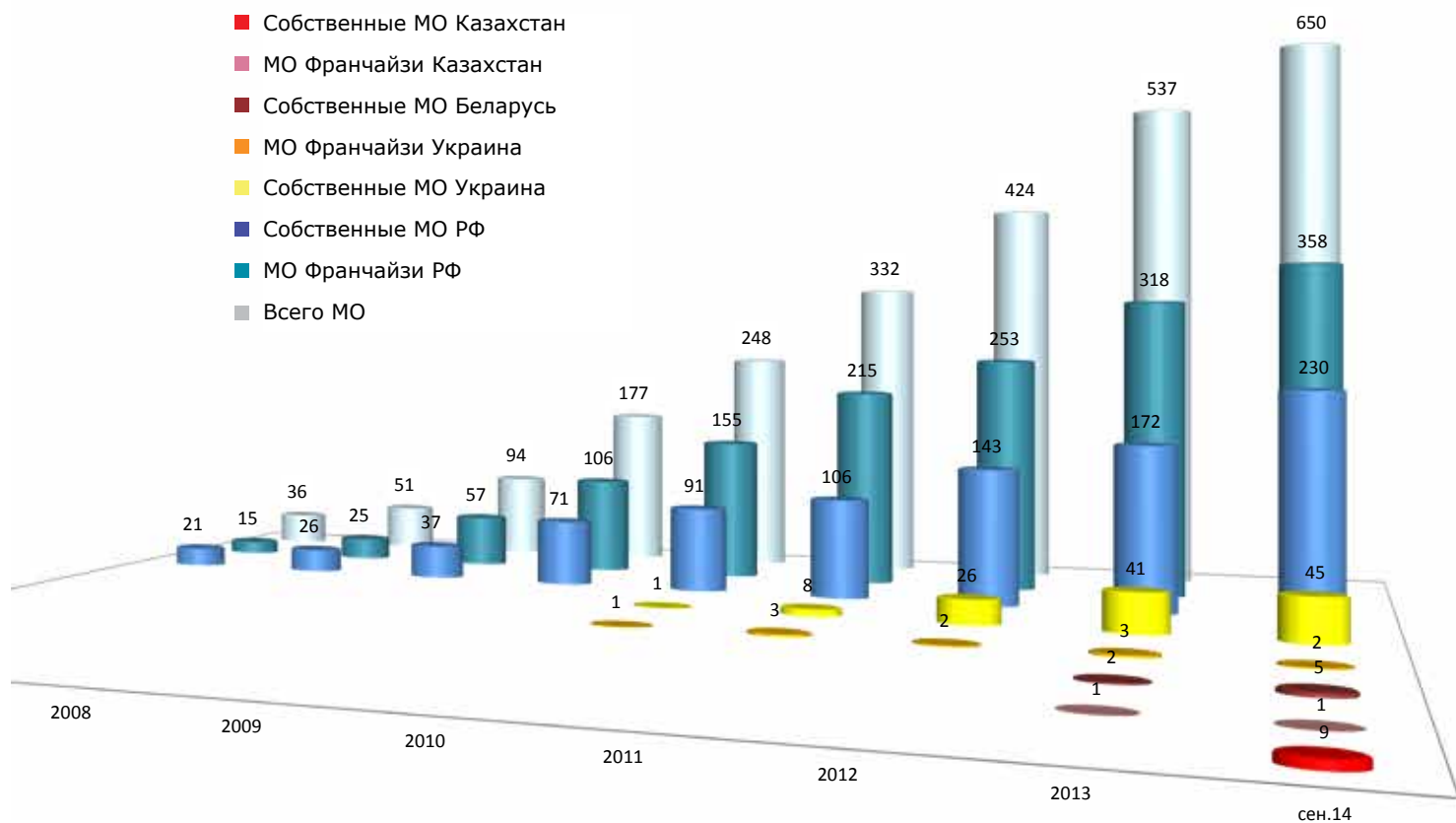
Независимая лаборатория ИНВИТРО принимает участие в нескольких системах внешней оценки качества: ФСВОК (Федеральная Система Внешней Оценки Качества клинических лабораторных исследований, Россия); RIQAS (Randox, Великобритания); EQAS (BIO-Rad, США).

Результаты лабораторных исследований ИНВИТРО признаются всеми медицинскими учреждениями.

НАШИ УСПЕХИ

- ИНВИТРО - признанный лидер в сфере лабораторной диагностики России.
- Более 1500 видов лабораторных исследований.
- Около 20 000 пациентов ежедневно.
- Более 7 000 000 пациентов ежегодно.
- Более 25 000 000 тестов в год.

Динамика роста франчайзинговой сети



НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

- 2005 год Запуск программы «Франчайзинг ИНВИТРО»
- 2008 год ИНВИТРО – член Российской ассоциации франчайзинга (РАФ)
- 2008 год Франшиза ИНВИТРО вошла в пятерку лучших российских франшиз по версии журнала «Forbes»

Премия «ЗОЛОТОЙ БРЕНД»

Компания ИНВИТРО многократный лауреат премии «ЗОЛОТОЙ БРЕНД» в номинациях:

- 2006 год «Социально значимый бренд»
- 2008 год «Социально значимый бренд»
- 2009 год «Золотая франшиза», за самый рентабельный франшизный проект
- 2010 год «Франчайзер года», наиболее динамично развивающийся бренд в сфере франчайзинга
- 2011 год «Франчайзер года», наиболее динамично развивающийся бренд в сфере франчайзинга
- 2012 год «Золотая франшиза», компания-владелец самого рентабельного франшизного проекта
- 2013 год Независимая лаборатория ИНВИТРО в третий раз занимает первое место в профессиональном рейтинге франчайзинговых компаний «Золотой бренд» и получает высшую награду в области франчайзинга в России — «Золотая франшиза»

ИНВИТРО - член клуба франчайзеров BUYBRAND.

ИНВИТРО - одна из ведущих компаний-франчайзеров России по мнению РАФ
http://ru.rusfranch.ru/franchising/franchising_in_russia/leading_companies.php

ИНВИТРО.СТАНДАРТ
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

ИНВИТРО®



Программа «Франчайзинг ИНВИТРО» предлагает частным инвесторам открытие медицинского офиса под брендом ИНВИТРО на территории России, Казахстана и Украины. Медицинский офис ИНВИТРО предусматривает под собой два формата.

Формат №1. Медицинский офис ИНВИТРО, в котором оказываются только услуги по лабораторной диагностике.

Формат №2. Медицинский офис ИНВИТРО, в котором оказываются услуги по лабораторной диагностике, а также дополнительные услуги (УЗИ, ЭКГ, вакцинация и предрейсовый осмотр).

В МО проводится взятие биологического материала физических лиц для его исследования по различным параметрам.



Взятый биоматериал передаётся на исследование в лабораторный комплекс Франчайзера.



Франчайзи со своей стороны оплачивает услуги Франчайзера за проведенные исследования со специальной скидкой Франчайзи от утверждённого прайс-листа.

Доход от осуществления услуг УЗИ и ЭКГ – полностью доход Франчайзи. Франчайзер рекламирует эти услуги при условии соблюдения корпоративных стандартов и требований Франчайзера на сайте www.invitro.ru и в Федеральной справочной службе ИНВИТРО.

Закупку оборудования для оснащения МО Франчайзи осуществляет самостоятельно, но при соблюдении предложенного перечня оборудования, параметров и норм, установленных Франчайзером. По просьбе Франчайзи Франчайзер может рекомендовать поставщиков.

Снабжение Франчайзи медицинскими расходными материалами для взятия биологического материала на всем протяжении функционирования МО осуществляет Франчайзер. Франчайзи нельзя приобретать эти материалы у третьих лиц.

Стандартный набор оборудования располагается в помещении общей площадью от 60 м² для МО формата №1 и от 80 м² для МО формата №2, так как данная площадь является оптимальной для работы МО.

Отношение между Франчайзером и Франчайзи на этапе покупки франшизного пакета.

На всех этапах сотрудничества (на момент открытия медицинского офиса, а также в процессе сопровождения) для каждого Франчайзи выделяется персональный менеджер-куратор, отвечающий за решение всех оперативных задач и взаимодействие Франчайзи с подразделениями Франчайзера (департамент маркетинга и рекламы, департамент информационных технологий, технологический департамент и др.). Четко налаженное взаимодействие между Франчайзи и менеджером-куратором является залогом успешной работы МО.

Разработка проекта медицинского офиса. Ремонт.

На этапе подбора помещения Франчайзер оказывает Франчайзи консультационную поддержку. В случае если Франчайзи нашел помещение, в котором он планирует открыть МО, ему необходимо выполнить следующие условия:

- направить в адрес Франчайзера заявку на согласование помещения под МО с описанием района, проходимости, самого помещения;
- организовать предварительный показ представителю Франчайзера помещения, в котором планируется открыть МО;
- ознакомить Франчайзера с проектом плана МО (архитектурский проект), при разработке которого учитываются: требования по оформлению и оснащению, уровень ремонта, планирование размещения основных рабочих зон МО, размещение фирменной символики. Франчайзер утверждает и контролирует исполнение плана (архитектурский проект);
- согласовать с Франчайзером проект рекламной программы по первичному привлечению пациентов;
- ознакомиться с документами арендодателя/собственника на предмет заключения договора аренды и проинформировать Франчайзера о результатах проведенной проверки.

Необходимые документы для заключения договора аренды:

ФОРМА АРЕНДЫ	
СУБАРЕНДА	ПРЯМАЯ АРЕНДА
НАИМЕНОВАНИЕ ДОКУМЕНТОВ	
Документы БТИ (план БТИ, выписка из техпаспорта помещения, экспликация помещения*, справка БТИ о состоянии здания)	Документы БТИ (план БТИ, выписка из техпаспорта помещения, экспликация помещения*, справка БТИ о состоянии здания)
Свидетельство о государственной регистрации права на недвижимое имущество и сделок с ним	Свидетельство о государственной регистрации права на недвижимое имущество и сделок с ним*
Правоустанавливающий документ на нежилое помещение	Свидетельство о государственной регистрации помещения
Протокол назначения генерального директора (собственник/арендодатель)	Протокол назначения генерального директора (собственник)
Договор аренды, дающий право субаренды	

* В случае если прямое назначение помещения не совпадает с планируемым назначением, арендодатель/арендатор согласовывают данный вопрос с уполномоченным органом государственной/муниципальной власти.

Франчайзер дает рекомендации Франчайзи по оценке помещения с точки зрения коммерческой перспективы открытия МО, а также по возможностям изменения планировки помещения и проведению проверки юридической чистоты помещения.

После выполнения всех вышеперечисленных условий и положительного решения Франчайзера, Франчайзи готовит план ремонта помещения. В плане ремонта Франчайзер указывает элементы, которые носят обязательный или рекомендательный характер для исполнения Франчайзи. Выполнение обязательных пунктов плана является основанием для приема помещения МО в работу. Ремонт помещения выполняется Франчайзи самостоятельно с соблюдением единых стандартов Франчайзера.

Закупка и наладка оборудования при открытии МО.

После подписания договора коммерческой концессии Франчайзи самостоятельно осуществляет закупку и наладку необходимого оборудования, но при соблюдении предложенного перечня оборудования, параметров и норм, установленных Франчайзером. Оборудование Франчайзи имеет право закупать как у поставщиков, найденных собственными силами, так и рекомендованных Франчайзером. Обязательной единицей медицинского оборудования является центрифуга. Франчайзер оказывает техническую поддержку в процессе установки и наладки программного обеспечения АРМПС (автоматизированное рабочее место процедурной сестры). Франчайзи обеспечивает установку и наладку технического оборудования.

Установка программного обеспечения.

В процессе наладки работы оргтехники Франчайзер передает Франчайзи все необходимые настройки программного обеспечения АРМПС (автоматизированное рабочее место процедурной сестры) для обеспечения доступа и работы Франчайзи в единой лабораторной информационной системе (CGM Analytix).

Рекламная поддержка.

Франчайзер обеспечивает рекламное сопровождение открытия и дальнейшую работу нового МО при помощи следующих мероприятий:

- размещение информации о МО на сайте www.invitro.ru;
- размещение информации о МО в Федеральной справочной службе ИНВИТРО (ФСС), на равных условиях с другими МО;
- размещение информации о новом МО в своих рекламных материалах и СМИ;
- предоставление корпоративных рекламных материалов.

Франчайзи самостоятельно изготавливает и размещает всю рекламу, которая необходима для четкой навигации МО, при соблюдении правила обязательного предварительного согласования с Франчайзером, в объеме необходимом для функционирования МО. Франчайзер оказывает консультационную поддержку в вопросах оптимального использования рекламных носителей.

Поставка расходных материалов.

Франчайзер обеспечивает Франчайзи бесплатную постоянную поставку медицинских расходных материалов, которые необходимы для работы МО. Приобретение Франчайзи медицинских расходных материалов у третьих лиц запрещено. Франчайзи самостоятельно обеспечивает персонал МО специальной одеждой (согласно стандартам и требованиям ИНВИТРО).

Обучение персонала.

На основании результатов экзамена для персонала Франчайзер сообщает Франчайзи о допуске/не допуске медицинского персонала к самостоятельной работе. В случае недостаточного количества набранных в результате аттестации баллов Франчайзер дает рекомендации о том, как повысить уровень квалификации претендентов.

Высшая Медицинская Школа (ВМШ) проводит специальные тренинги и семинары для персонала медицинского офиса, инвесторы также могут принять участие в обучении. ВМШ предлагает широкий перечень обучающих программ, среди которых — увеличение продаж медицинского офиса и лояльности к пациентам.

Администратор МО	Медсестра	Врач-консультант	Врач УЗД
Приём пациента	Взятие биологических проб и отработка навыков выполнения манипуляций	Работа с пациентом	Работа с пациентом
Оформление заказа	Ведение документации	Рекомендации по процедурам	Рекомендации по процедурам
Перечень услуг* Работа с кассой	Обеспечение качества работы	Перечень услуг*	Перечень услуг*
Работа с программным обеспечением	Ответственность медсестры	Тематические семинары для врачей**	Тематические семинары для врачей**
Работа с курьерской службой	Практикум для процедурных медсестёр		
Контроль качества и ответственность			

* Знание спектра лабораторных исследований, предлагаемого в ИНВИТРО; умение ориентироваться в материале. Правильное выполнение манипуляций (врачи-гинекологи); знание сред для сбора биоматериала, ограничений по приему биологического материала и т.д.

** Семинары проводятся в процессе работы МО с целью повышения профессионального уровня врача-консультанта.

Оплата паушального взноса.

Сумма паушального взноса составляет – **500 000 руб. в Москве*/250 000 руб. в регионах (вкл. НДС).** Сумма паушального взноса выплачивается в течение 5 банковских дней по безналичной форме оплаты с момента подписания договора коммерческой концессии.

* С учетом административно-территориального деления Москвы, вступившего в силу с 01 июля 2012 г.

Расчет окупаемости инвестиций. Доходная и расходная части Франчайзи.

Территориальное расположение МО оказывает прямое влияние на окупаемость инвестиций. Это обусловлено тем, что от месторасположения МО зависят характеристики проходимости (количество пациентов в день) и величина арендной платы.

Сводная таблица параметров франшизного пакета ИНВИТРО.Стандарт				
	Сумма паушального взноса (руб.)	Общая сумма инвестиций (руб.)	Срок окупаемости (год)	Сумма роялти (руб. в месяц)
Москва	500 000	2 690 000 - 3 490 000*	2 - 2,5	28 000 (с 4 месяца работы, включительно)
Регионы	250 000	1 625 000 - 2 365 000*		28 000 (с 25 месяца работы, включительно)
* Медицинский офис без доп. услуг / с доп. услугами				

Первоначальные инвестиционные расходы (примерные)

Вид платежа	Сумма (руб.)	
	Москва	Регионы
Приобретение оборудования необходимого для работы МО	300 000/1 000 000	
Ремонт помещения (80 м ²)	800 000	400 000
Аренда помещения (80 м ²)	160 000 x 3 = 480 000 (по цене 2 000 руб/м ² на время ремонта)	120 000 x 3 = 360 000 (по цене 1 500 руб/м ² на время ремонта)
Паушальный взнос	500 000	250 000
Юридическое оформление*	20 000	15 000
Расходы на поиск помещения	160 000	80 000
ФОТ (+ 30,2% налоги) 2 мес.	215 x 2 = 430 000	110 000 x 2 = 220 000
ИТОГО	2 690 000** 3 390 000***	1 625 000** 2 365 000***

* Регистрация юридического лица в ФНС и у нотариуса, государственная пошлина, открытие банковского счёта, изготовление печатей и т.д.

** процедурный кабинет + кабинет гинеколога

***процедурный кабинет + кабинет гинеколога + кабинет УЗИ

Издержки финансирования медицинского офиса (ежемесячные расходы МО)

Вид платежа	Сумма (руб.)	
	Москва	Регионы
Аренда в месяц (80 м ²)	160 000 (2 000 руб.м ² /мес)	120 000 (1 500 руб. м ² /мес)
ФОТ* (+30,2 % налоги с ФОТ)	215 000	160 000
Коммунальные платежи	5 000	3 000
Затраты на АХО	6 000	4 000
Оплата услуг телефонии и Интернета	3 000	3 000
Роялти	28 000 (с 4 месяца работы, включительно)	28 000 (с 25 месяца работы, включительно)
Налог (УСН)	доходы, уменьшенные на величину расходов	
ИТОГО	417 000 + налог** (389 000 до 4 месяца)	318 800 + налог** (290 000 до 25 месяца)

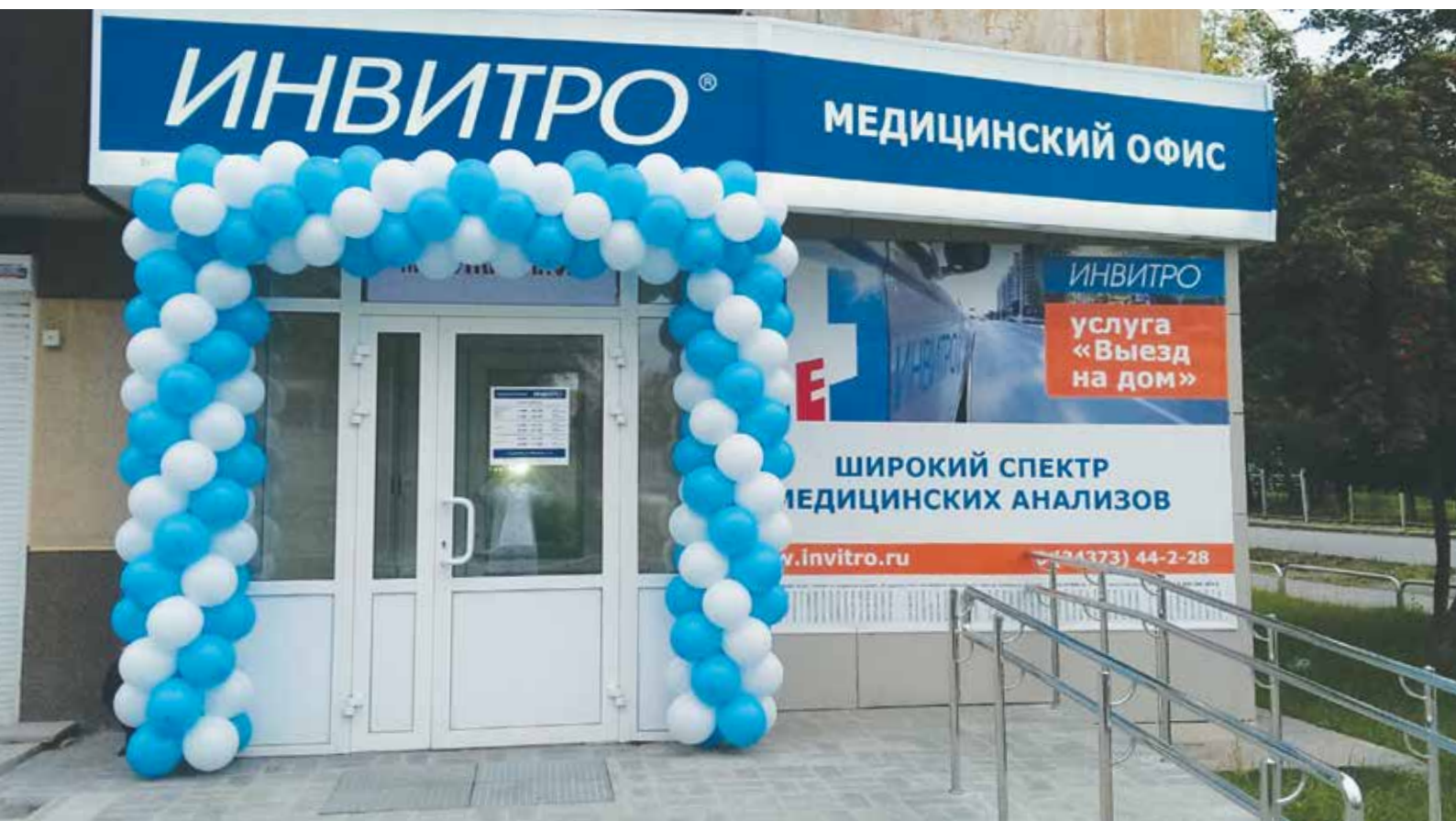
* Персонал (5 человек: 2 медсестры и 2 администратора, 1 врач-консультант)

** Зависит от выбранной системы налогообложения

Доходы МО

Для расчета ежемесячной доходной части МО необходимо использовать следующие показатели:

- скидка Франчайзера за предоставляемые услуги от основного прайс-листа – 35% в Москве, 40% – в регионах;
- доход от взятия проб биологического материала по статистике ИНВИТРО составляет около 10% от общей выручки медицинского офиса по лабораторным исследованиям;
- количество рабочих дней МО в месяц – от 26 до 31;
- средний чек – 1600 руб. по Москве, 1300 руб. по регионам;
- количество пациентов в день – рекомендуем рассчитать несколько возможных сценариев развития МО (нормальная посещаемость офиса может варьироваться от 15 до 100 человек в день).



Внешний вид медицинского офиса (МО)

Внешний вид МО должен соответствовать единым стандартам ИНВИТРО. Франчайзер обеспечивает Франчайзи брендбуком с полным перечнем макетов рекламных и информационных носителей. Франчайзи обязан соблюдать требования брендбука, а также согласовывать каждый рекламный макет с Франчайзером.

Документальное сопровождение отношений Франчайзера/Франчайзи

- Договор коммерческой концессии.
- Агентский договор.

Предусмотрены следующие процедуры:

- подписание договора коммерческой концессии;
- подписание агентского договора;
- оплата паушального взноса;
- передача Франчайзером Франчайзи Учебника «Руководство пользователя по организации работы медицинских офисов ИНВИТРО» (далее по тексту «Учебник»);
- разработка архитектурского проекта и плана ремонта помещения МО;
- ремонт помещения, закупка, расстановка оборудования и т.п.;
- поиск и найм персонала для работы в МО;
- обучение персонала;
- получение лицензии;
- организация и проведение рекламной кампании;
- подписание акта-приемки помещения.

ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ФРАНЧАЙЗЕРОМ И ФРАНЧАЙЗИ В ПРОЦЕССЕ РАБОТЫ МО

Организация процедуры взаимодействия Франчайзера и Франчайзи при проведении исследований биологического материала.



Взятый в МО биологический материал передается курьеру Франчайзера или транспортной компании, сотрудничающей с Франчайзером, которые доставляют пробы в лабораторный комплекс, работающий под брендом ИНВИТРО.

Сотрудники МО Франчайзи получают информацию о результатах проведенного исследования в электронном виде. Информация может быть подтверждена на бумажном носителе.

Пациент по желанию может получить результаты на бумажном носителе лично в МО, по факсу, электронной почте, а также по телефону Федеральной справочной службы ИНВИТРО и в «личном кабинете» на сайте www.invitro.ru

Дополнительные услуги в МО ИНВИТРО.

В медицинском офисе, работающем под брендом ИНВИТРО, по согласованию с Франчайзером могут оказываться дополнительные услуги:

- УЗ-диагностика
 - ЭКГ
 - вакцинация
 - предрейсовый осмотр водителей
- Все услуги стандартизированы и оказываются по единому алгоритму, утвержденному Франчайзером.

Доходная часть Франчайзи

Доходная часть Франчайзи складывается из оказания пациентам МО основных и дополнительных услуг (возможно по согласованию с Франчайзером).

Основные:

- проведение лабораторных исследований – 35% от стоимости исследования (Москва), 40% от стоимости исследования (регионы);
- взятие проб биологического материала.

Дополнительные:

- УЗ-диагностика;
- ЭКГ;
- вакцинация;
- предрейсовый осмотр водителей.

Сумма за дополнительную услугу, оплаченная пациентом, полностью остается у Франчайзи.

Специальная скидка Франчайзи на проведение лабораторного исследования от действующего прайс-листа составляет 35% в Москве и 40% в других городах.

Стоимость услуг для пациентов ИНВИТРО.

Наименование доходной статьи	Доход Франчайзера (Москва/регионы)	Доход Франчайзи (Москва/регионы)
Стоимость лабораторного исследования	65% (Москва)/ 60% (регионы)	35% (Москва)/ 40% (регионы)
Стоимость взятия биоматериала	0%	100%
Дополнительные услуги	0%	100%

Обслуживание оборудования.

Ответственность за эксплуатацию и обслуживание оборудования в течение всего срока действия договора коммерческой концессии возлагается на Франчайзи.

Поставки расходных материалов.

В течение всего срока действия договора коммерческой концессии Франчайзер осуществляет поставку для МО Франчайзи медицинских расходных материалов. Поставка расходных материалов осуществляется в соответствии с заказом, составленным сотрудником МО Франчайзи и отправленным Франчайзеру. При этом Франчайзер оставляет за собой право проводить оценку потребности МО в расходных материалах и осуществлять корректировку заявок в зависимости от посещаемости МО.

Оплата роялти. Расчеты между Франчайзером и Франчайзи.

Все расчеты в процессе работы МО осуществляются по безналичной форме оплаты. Франчайзи ежемесячно (до 15 числа месяца, следующего за отчетным месяцем) выплачивает Франчайзеру:

- денежные средства, подлежащие уплате Франчайзеру за проведенные лабораторные исследования в соответствии с агентским договором;
- установленную договором коммерческой концессии сумму роялти.

Сумма роялти составляет – 28 000 рублей (за каждый открытый МО) в месяц и выплачивается с 4 месяца (включительно) после начала работы МО в Москве и с 25 месяца (включительно) после начала работы МО в регионах. При этом Франчайзер бесплатно оказывает Франчайзи следующие услуги:

- поставка медицинских расходных материалов;
- курьерское обслуживание;
- рекламная поддержка и PR-мероприятия, проводимые Франчайзером.

Реклама и продвижение торговой марки.

В процессе работы Франчайзер по своему усмотрению осуществляет рекламу медицинских офисов, работающих под брендом ИНВИТРО. Затраты на локальную рекламу Франчайзи несет самостоятельно.

Франчайзи обязан участвовать во всех рекламных мероприятиях, проводимых Франчайзером по всей сети МО ИНВИТРО. Финансовые условия проводимых рекламных кампаний оговариваются дополнительным соглашением к договору коммерческой концессии.

С целью привлечения пациентов Франчайзер проводит рекламные акции, которые предоставляют пациентам сети МО ИНВИТРО скидки на лабораторное обследование. Порядок и механизм взаиморасчетов определяется дополнительным соглашением к агентскому договору.

Соблюдение единого стиля сети МО ИНВИТРО.

В соответствии с договором коммерческой концессии и Учебником Франчайзи обязан соблюдать единый стиль и символику ИНВИТРО. Размещение несогласованных рекламных носителей приравниваются к нарушению единого стиля сети и регламентируются условиями договора коммерческой концессии.

Контроль качества работы МО. Соблюдение Франчайзи правил ведения бизнеса в сети МО ИНВИТРО. Случаи нарушения правил и меры наказания.

Франчайзи должен соблюдать требования, установленные договором коммерческой концессии, агентским договором, СОПами и Учебником в сфере соблюдения качества предоставляемых услуг и правил ведения бизнеса в сети МО ИНВИТРО. Контроль выполнения этих требований осуществляет Франчайзер.

Основные направления проверки работы Франчайзи:

- выполнение условий договоров и Учебника;
- соблюдение единой символики, стиля и правил использования торговой марки ИНВИТРО;
- соблюдение процедур работы МО и стандартов обслуживания пациентов;
- соблюдение правил единой ценовой политики.

Способы проверки качества оказываемых медицинских услуг и соблюдения правил ведения бизнеса в сети МО ИНВИТРО:

- посещение представителями Франчайзера помещения МО;
- плановые проверки МО;
- внеплановые проверки МО (тайный покупатель);
- собеседование с сотрудниками МО;
- проверка документации, связанной с презентацией услуг МО и ценами.

Франчайзи обязан беспрепятственно осуществлять допуск представителей Франчайзера в МО для осуществления проверки. Процедуры по контролю осуществляются Франчайзером, в том числе без согласования с Франчайзи. Количество и частоту проверок Франчайзер определяет самостоятельно.

В случае выявления нарушений к Франчайзи могут быть применены штрафные санкции.

Любые разногласия между Франчайзером и Франчайзи устраняются путем переговоров. Обе стороны должны руководствоваться подписанными договорами, действующим российским законодательством и здравым смыслом.

Курьерские услуги.

Франчайзер обеспечивает Франчайзи курьерскими услугами от места расположения МО (Москва, Московская обл.) или от транспортного терминала в городе, где расположен МО Франчайзи (регионы РФ) до лабораторного комплекса в необходимом для нормальной работы МО объеме. Франчайзи (регионы) обязуется доставлять своими силами и с соблюдением соответствующих требований взятый биологический материал на транспортный терминал, месторасположение которого укажет Франчайзер.

Пакет курьерских услуг Франчайзера:

- прием и доставка пробирок с взятым биологическим материалом в лабораторный комплекс;
- доставка бланков, документов, которые используются при работе МО;
- доставка расходных медицинских материалов.

Использование программного обеспечения.

В случае сбоя в работе, связанного с программой АРМПС, Франчайзер оказывает техническую помощь Франчайзи.

Консультационная поддержка при функционировании и развитии МО.

Франчайзер оказывает консультационную и техническую поддержку в процессе работы МО, а также выполняет мероприятия по развитию МО. В этих целях Франчайзер отвечает на вопросы Франчайзи, проводит обучающие семинары, а также другие необходимые мероприятия.

Единая ценовая политика и методы ее обеспечения.

Под единой ценовой политикой понимается предоставление медицинских услуг в сети медицинских офисов по прайс-листу, утвержденному Франчайзером. Франчайзи обязан придерживаться цен прайс-листа, подписанного обеими сторонами.

ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ

Обязательные требования Франчайзера к помещению.

Для начала работы по системе франчайзинга ИНВИТРО Франчайзи необходимо предоставить Франчайзеру на согласование помещение под МО:

- минимальная площадь помещения 60 м²;
- высота потолков помещения не менее 2,6 м;
- отдельный вход;
- наличие санузла или возможность его установки;
- наличие раковины и локтевого смесителя в процедурном кабинете или техническая возможность их установки;
- свободный доступ в помещение МО для пациентов;
- один телефонный номер;
- нежилое помещение может располагаться в жилом доме при условии, что вход не сопряжён с жилым подъездом;
- 1-й этаж; первая линия домов.

Рекомендательные требования Франчайзера к помещению:

- максимальная площадь помещения не ограничивается, оптимальная величина 80 м²;
- прямая аренда или субаренда сроком не менее трех лет с регистрацией;
- право собственности на помещение;
- шаговая доступность от станции метро (не более 10 минут) или остановки общественного транспорта.

Требования Центрального государственного санитарно-эпидемиологического надзора к помещению:

- максимально допустимое заглубление стен МО ниже уровня земли - не более 1 м;
- площадь процедурного кабинета - не менее 12 м² в изолированном помещении;
- площадь кабинета гинеколога - не менее 18 м² в изолированном помещении;
- площадь кабинета УЗИ - не менее 18 м² в изолированном помещении;
- для проведения профилактических осмотров необходимо иметь помещение, состоящее из двух комнат: комнаты ожидания и комнаты проведения осмотров;
- для осуществления услуги вакцинации также необходимо иметь кабинет терапевта (площадь 12 м²);
- наличие естественного освещения (окно);
- достаточное искусственное освещение;
- пол из моющихся материалов (линолеум, кафель);
- наличие комнаты отдыха для персонала (рекомендуемая площадь 12 м²);
- наличие регистратуры (площадь и расположение относительно процедурного кабинета не регламентируется).

Требования Управления государственного пожарного надзора к помещению.

Необходимо наличие договора на установку и обслуживание противопожарной сигнализации.

При соответствии вышеперечисленным требованиям могут быть использованы помещения поликлиник, медицинских центров, стоматологических кабинетов, аптек, салонов красоты, парикмахерских.

Методика подсчета проходимости МО.

Проходимость замеряется три раза в день по 1 минуте

1. В утреннее время, когда люди идут на работу – с 08.00 до 09.00.
2. В обеденное время – с 13.00 до 14.00.
3. В вечернее время, когда люди идут с работы – с 18.00 до 19.00.

Правила замера проходимости

Подсчитываются все люди, прошедшие мимо объекта (МО), включая людей, движущихся по противоположной стороне улицы (если улица не широкая и не разделена бульваром). Люди, проезжающие мимо объекта в автотранспорте, не подсчитываются. Полученные суммы округляются в большую сторону. Если народ идет в стороне, то это учитывается как отрицательный фактор (понятие «идет в стороне» – 10 метров в сторону).

Правила расчета проходимости

Если замеры проводились три раза, то вычисляется среднее значение. Далее количество людей, прошедших мимо объекта за 1 минуту, умножается на 60 минут и умножается на 10 рабочих часов. Количество жителей города в расчетах проходимости не учитывается, так как открытия проходят в основном в городах с населением более 100 000 человек. Если город небольшой, то соответственно проходимость «низкую» по расчетам можно принимать как «нормальную».

Границы проходимости

- от 5 000 человек за 10 часов. Это слабое место для большого города и нормальное, но не хорошее (дополнительно замеряется проходимость на других привлекательных улицах и анализируется) место для города с населением около 100 000 человек.
- от 10 000 человек за 10 часов. Это хорошее место.
- от 20 000 человек за 10 часов. Место очень хорошо подходит для открытия МО.
- от 25 000 человек и выше за 10 часов. Место отлично подходит для открытия МО.

Примечание: для малых городов данные по границам проходимости пропорционально ниже.

Для начала работы по программе франчайзинга партнер должен согласовать с Франчайзером помещение для открытия медицинского офиса.

Подробности о процедуре согласования и критериях отбора помещений необходимо узнать в отделе организации медицинских офисов ИНВИТРО.



ДЛЯ
ОБРАБОТКИ ПОВЕРХНОСТИ
0,5% р-р «ТЕТРАНОЛ»

902409
01

Medical device acc. to EN ISO 13485

CE

AD 13

EN ISO 13485

760
70

700
70

ИНВИТРО.ГОРОДОК
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

ИНВИТРО®

17 388 000 НОВЫХ ПАЦИЕНТОВ

Территория расположения:

населенные пункты с населением 10-50 тысяч жителей.

Целевые регионы:

РФ, кроме Москвы, Московской области в пределах Московского большого кольца (МБК) и Дальневосточного ФО.

Минимум населения (МН):

Для достижения самоокупаемости проекта в каждом целевом регионе определен минимум населения целевых населенных пунктов (778 городов на территории РФ).

Показатель МН может варьироваться в зависимости от экономической ситуации в разных регионах России. Например, от 4 355 человек в Ханты-Мансийском АО до 46 221 человек в Республике Ингушетия.

КОНЦЕПЦИЯ ФРАНШИЗЫ

Новые города на карте ИНВИТРО: франшиза «ИНВИТРО.Городок» позволяет ИНВИТРО выйти на новые рынки небольших региональных городов, а также городов Московской области за пределами Московского большого кольца (МБК).

Новый формат МО ИНВИТРО:

- площадь - 30 м²;
- нет кабинета гинеколога;
- функционирует в зоне работающего стандартного МО ИНВИТРО в радиусе не более 150 км, с привязкой к стандартному МО в зоне логистики.

Новые возможности для потенциальных Франчайзи.

Инвестиции и регулярные расходы на медицинский офис, открытый по программе «ИНВИТРО.Городок», в 4-6 раз ниже расходов на стандартный МО.

ИСТОРИЯ УСПЕХА ПРОГРАММЫ ИНВИТРО.ГОРОДОК

Программа «ИНВИТРО.Городок» стартовала в 2011 году. На данный момент по этой программе открыто более 50 медицинских офисов ИНВИТРО в различных регионах России, от Калининграда до Уральских гор.

ДОХОДЫ МО

- Скидка Франчайзера за предоставляемые услуги от основного прайс-листа – 40%.
- Доход от взятия проб биологического материала по статистике ИНВИТРО составляет около 10% от общей выручки медицинского офиса по лабораторным исследованиям.
- Количество рабочих дней МО в месяц – от 24 до 31.
- Средний чек – 919 руб.
- Количество пациентов в день – рекомендуем рассчитать несколько возможных сценариев развития МО (нормальная посещаемость офиса может варьироваться от 9 до 16 человек в день).

УСЛОВИЯ ФРАНШИЗЫ ИНВИТРО.ГОРОДОК

- инвестиции – около 650 000 руб.
- паушальный взнос – 100 000 руб. (включен в сумму первоначальных инвестиций)
- роялти – 2% от оборота с 25 месяца работы МО (включительно)
- выход на безубыточность – с 6-го месяца работы МО при условии достижения расчетных показателей
- окупаемость проекта – от 2,5 лет

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА.

Персонал МО в обязательном порядке проходит обучение по стандартам ИНВИТРО. Обучение медицинского персонала проводится по фактическому адресу МО, с участием тренеров ВМШ (Высшей Медицинской Школы). На основании результатов экзамена для персонала Франчайзер сообщает Франчайзи о допуске / не допуске медицинского персонала к самостоятельной работе. В случае недостаточного количества набранных в результате аттестации баллов Франчайзер дает рекомендации о том, как повысить уровень квалификации претендентов. Инвесторы МО также могут принять участие в обучении.

ПРИМЕРНЫЙ УРОВЕНЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСХОДОВ ДЛЯ ПРОЕКТА ИНВИТРО.ГОРОДОК ПРИ ПЛОЩАДИ ПОМЕЩЕНИЯ 30 м²

Инвестиционные расходы

Паушальный взнос	100 000
Аренда на время ремонта 2 мес. (500 руб./м ²)	30 000
Ремонт (7 000 руб./м ²)	210 000
Лицензия	4 500

Ресепшен

Ресепшн	12 000
Кресло администратора	2 500
Стулья для ожидания (3 шт.)	3 000
Вешалка	1 500
Телефон	1 500
Модем	2 500
Офисный принтер	6 000
ККМ Штрих Комбо ФР-К (+доп.)	27 500
Компьютер	25 000
Термопринтер	12 000
Клавиатура, мышь + расходники	5 000
Форма для персонала (4 шт.)	6 000
Информационные стенды ИНВИТРО	20 000
Входная группа	50 000

Процедурный кабинет

Центрифуга	24 000
Кушетка	5 000
Процедурный столик	2 000
Стулья (2 шт.)	2 000
Шкаф (1 шт.)	3 000
Стол	3 000
Бактерицидный облучатель	2 000
Холодильник	10 000

Комната персонала

Стол	2 000
Стул	1 000
СВЧ-печь	2 000
Чайник	1 000
Шкаф для одежды персонала	4 000
Холодильник	10 000

Разное

Бикс, аптечки, емкости, хозтовары	10 000
Реклама на старте	30 000
Прочее	10 000

ИТОГО

650 000

ПРИМЕРНЫЙ УРОВЕНЬ ИЗДЕРЖЕК ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА ИНВИТРО.ГОРОДОК ПРИ ПЛОЩАДИ ПОМЕЩЕНИЯ 30 м²

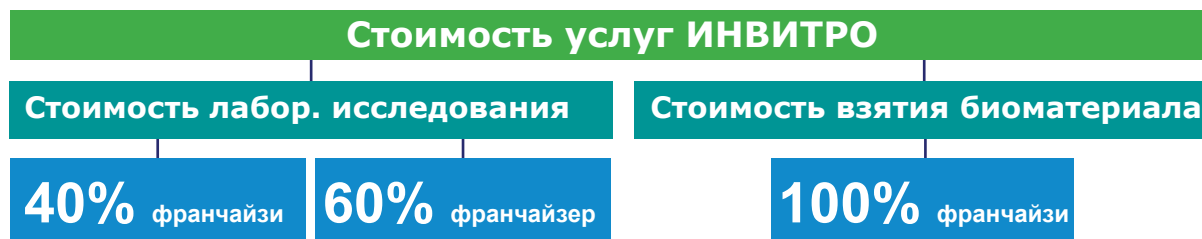
Издержки финансирования		Сумма (руб.)
Помещение		35 000
Аренда	1000 руб./м ²	30 000
Коммунальные платежи		3 000
Интернет + телефон		2 000
ФОТ		40 000
Логистика (удаленность 150 км от центрального МО)		15 000
Канцтовары. Хозтовары		5 000
Реклама (min)		10 000
ИТОГО		105 000

* Постоянные расходы без учета налога на прибыль и роялти.

СТРУКТУРА ДОХОДОВ МЕДИЦИНСКОГО ОФИСА

Доход Франчайзи складывается из двух основных параметров:

- агентское вознаграждение, составляющее 40% от объема продаж лабораторных исследований;
- полная выручка от проданных услуг взятия биоматериала.





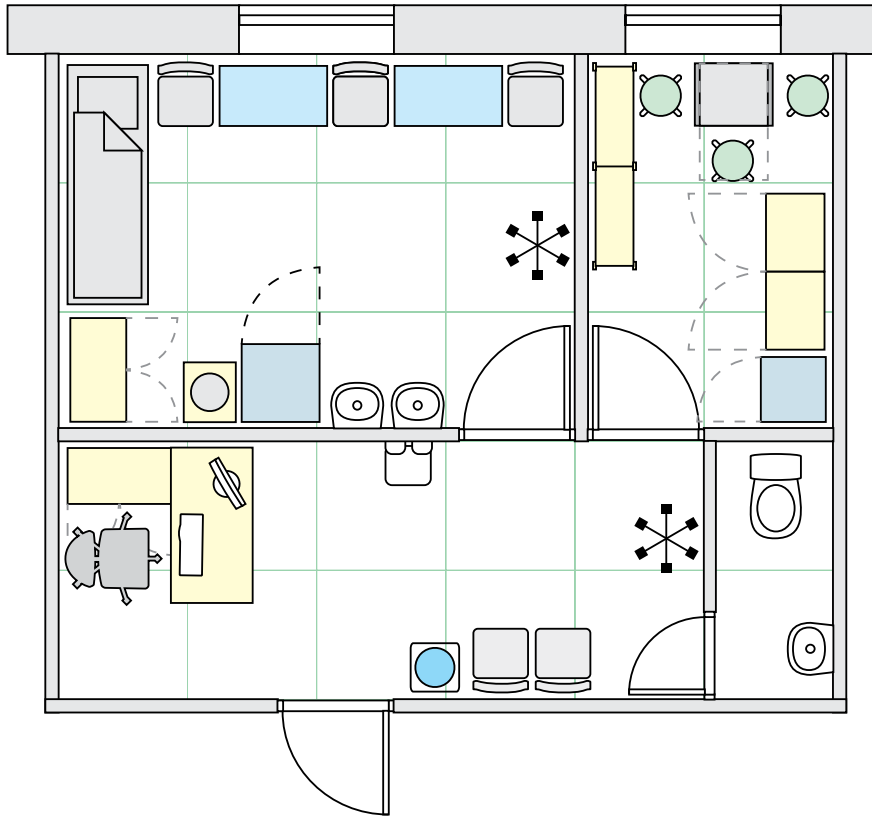
ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ (МИНИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ 30 м²):

- отдельный вход (в случае расположения в немедицинском учреждении);
- наличие санузла или возможность его установки;
- наличие раковины и смесителя в медицинском офисе или техническая возможность их установки;
- свободный доступ;
- нежилое помещение может располагаться в жилом доме при условии, что вход не сопряжен с жилым подъездом;
- рекомендуется расположение офиса на 1-й линии домов;
- доступность для жителей города;
- прямая аренда или субаренда сроком не менее трех лет с регистрацией/право собственности на помещение.

При соответствии вышеперечисленным требованиям могут быть использованы помещения поликлиник, медицинских центров, стоматологических кабинетов, аптек, салонов красоты, парикмахерских.

ТИПОВАЯ ПЛАНИРОВКА

Отдельно стоящее здание или помещение в ТЦ, БЦ, ЛПУ. Минимальная площадь - 30 м².



Отличие от стандартного МО: отсутствие кабинета гинеколога и меньшие размеры зоны ресепшн.

- Ресепшн - 10 м².
- Комната персонала – 6 м².
- Процедурный кабинет – 12 м².
- Санузел – 2 м².

ЛОГИСТИКА

Специалистами ИНВИТРО разработана специальная система доставки биоматериала в лабораторный комплекс из города присутствия офиса, открытого по программе «ИНВИТРО.Городок».

Франчайзи за свой счет и своими силами ежедневно доставляет биоматериал из МО в ближайший центральный МО (адрес и контакты передаются Франчайзером). Далее биоматериал из центрального МО попадает в транспортный терминал.

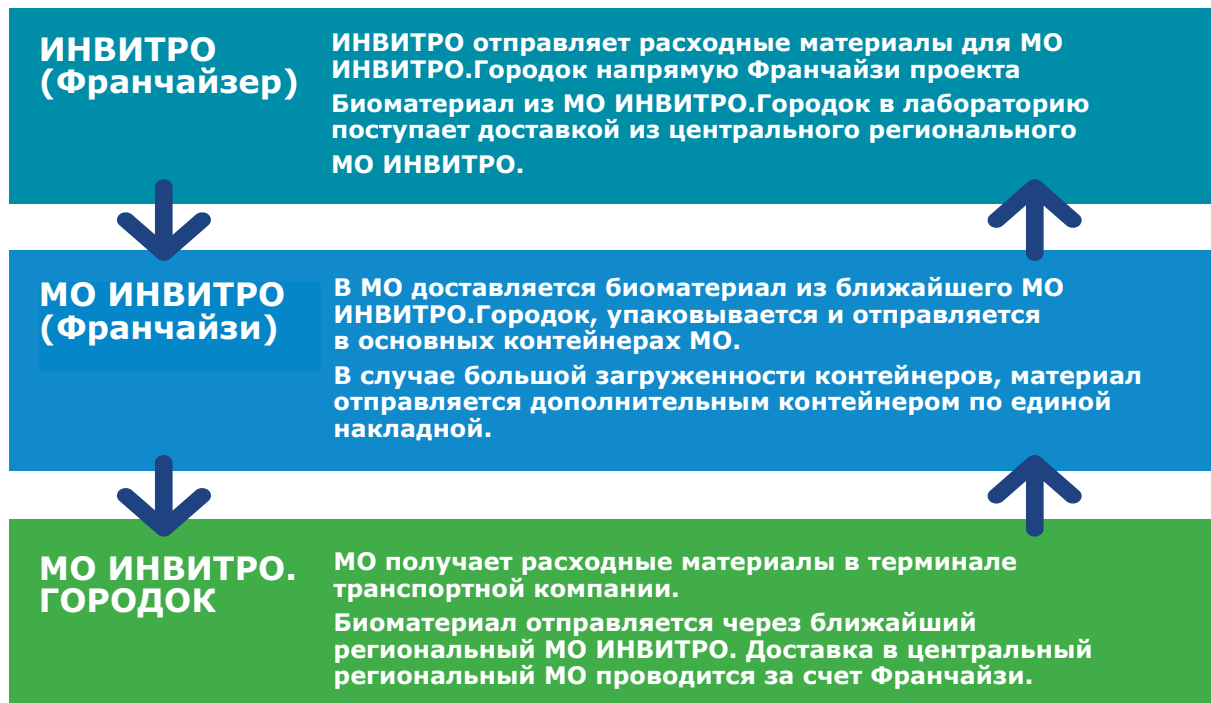
Оплату транспортировки биоматериала в лабораторный комплекс из транспортного терминала (аэропорт, ж/д вокзал и т.п.), расположенного в регионе присутствия МО Франчайзи, Франчайзер полностью берет на себя.

Биоматериал, взятый у пациента в медицинских офисах, в специальных термоконтейнерах доставляется для исследования в лабораторный комплекс, работающий под брендом ИНВИТРО (через курьерскую компанию самолетом или поездом).

Сотрудники МО Франчайзи получают информацию о результатах проведенного исследования в электронном виде.



ЛОГИСТИКА ДЛЯ ПРОЕКТА ИНВИТРО.ГОРОДОК ВАРИАНТ №2



НАША ПОДДЕРЖКА

- Федеральная справочная служба ИНВИТРО
- Персональная страничка медицинского офиса на сайте www.invitro.ru
- Ежегодные встречи партнеров
- Тренинги и обучение
- Специализированное программное обеспечение
- Организация доставки биоматериала
- Конференции для врачей
- Помощь в проведении рекламной кампании

ИНВИТРО®

Контакты
Отдел организации
медицинских офисов ИНВИТРО

8 (495) 258-07-88
8-800-200-363-0 (регионы РФ)

startup@invitro.ru
www.invitro.ru