

ФРАНШИЗА

МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА,

В КОТОРОМ 96,7% ПАЦИЕНТОВ ИЗЛЕЧИВАЮТ
БЕЗ ЛЕКАРСТВ И ОПЕРАЦИЙ

Уникальная методика

ЦВТиО «Ариадна» уже более 10 лет занимается лечением заболеваний позвоночника и суставов, а также реабилитацией после травм и операций. Уникальная, запатентованная методика центра основана на ликвидации пускового фактора - причины болезненных ощущений в спине и суставах. В абсолютном большинстве случаев лечение производится без лекарственных препаратов и хирургического вмешательства. При помощи современных технологий и филигранной ручной работы расправляются мягкие ткани вокруг больного органа, в том числе суставов и межпозвоночных дисков. Курс терапии возвращает пациенту утраченное качество жизни, даже если болезнь считалась хронической или неизлечимой.




Какими мы видим своих партнеров?




Наличие медицинского образования для собственника – не обязательно!

Чтобы нанять врачей, диплом врача не нужен, поэтому предложение может быть актуально для: бизнесменов, обладающих свободными финансами, и инвесторов. Нам интересно сотрудничество с деловыми людьми, умеющими считать деньги и понимающими, что с ними делать.



«Ариадна» – это не способ зарабатывания легких денег. Важно понимать, что это философия, образ жизни. Каждый из людей, что уже приобрел франшизу, хотел внести в жизнь своего города что-то светлое и доброе. Истинная цель: приносить пользу людям и достойно на этом зарабатывать. Мы несем реальную социальную ответственность, поэтому к выбору партнеров по бизнесу относимся крайне серьезно.

Чувствуете в себе силы лечить людей без медикаментов и оперативного вмешательства, значит, нам по пути.



Наш продукт уникальный и не имеет конкурентов на российском рынке. Мы активно развиваемся собственной филиальной структурой и готовимся к открытию новых медицинских центров по всей России.

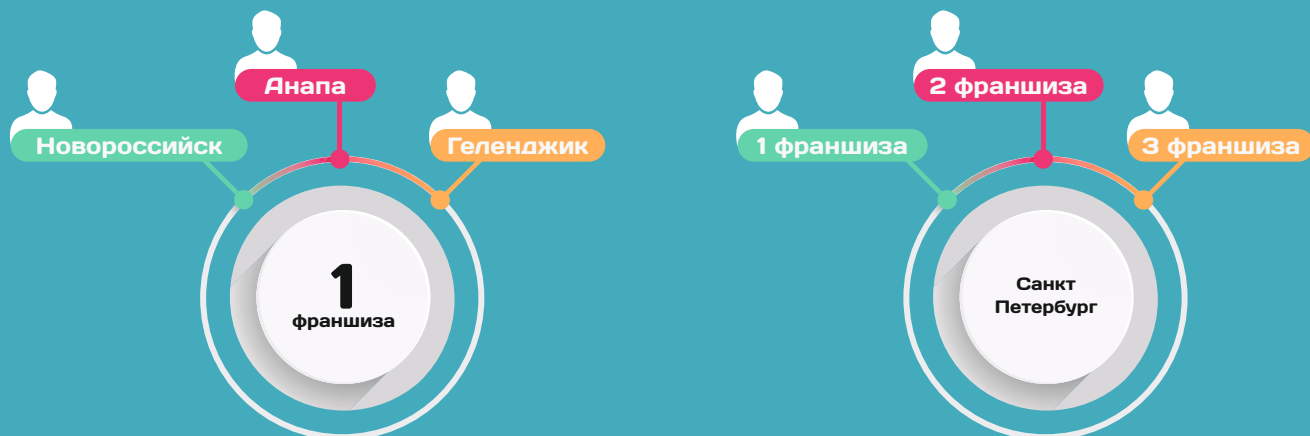
Почему же параллельно этой работе мы решили основать франчайзинговую сеть? Ответ до банальности прост: нам не хватает рук и времени помочь всем нуждающимся. В наши центры едут люди со всей страны и из-за рубежа, и в подавляющем большинстве случаев их затраты на дорогу и проживание превышают стоимость самого лечения в клинике. Наша цель – сделать его максимально доступным.

Мы строим партнерскую сеть, поэтому не продаем франшизу лицам, в серьезности намерений которых не до конца уверены. И это – гарантия того, что бренд и качество наших услуг не пострадают со временем.

Город


Ограничений для открытия медицинских центров в городах по численности населения нет, однако: в населенных пунктах с численностью менее 200 тыс. человек, зарабатывать деньги будет сложно.

В идеале: 1 франшиза = 1 млн. человек



«Мастер-лицензия» - стоит в 2-3 раза дороже и гарантирует «владение территорией всего населенного пункта».





Мы стараемся полностью решить проблемы пациентов, чтобы им в дальнейшем не пришлось обращаться за помощью, в том числе и к нам

ПАЦИЕНТЫ ЦЕНЯТ ЭТО И ЛЮБЯТ ПРО НАС РАССКАЗЫВАТЬ

Мы лечим и отправляем в счастливую, здоровую, беззаботную жизнь. Жизнь, в которой они ежедневно сталкиваются с людьми, нуждающимися в нашей помощи. Отличная новость: «сарафанное радио» работает подчас лучше, чем все виды платной рекламы вместе взятые. Все, получившие помощь в нашем центре, рассказывают о нас своим родным и знакомым, которые в последствии составляют 78% всех наших пациентов.

Конкуренция



ЧТО ВИДИТ ЧЕЛОВЕК С БОЛЬНОЙ СПИНОЙ?



Ариадна - результативность метода - 96,7%
Наша методика уникальна, в государственной
медицине у «Ариадны» конкурентов нет!



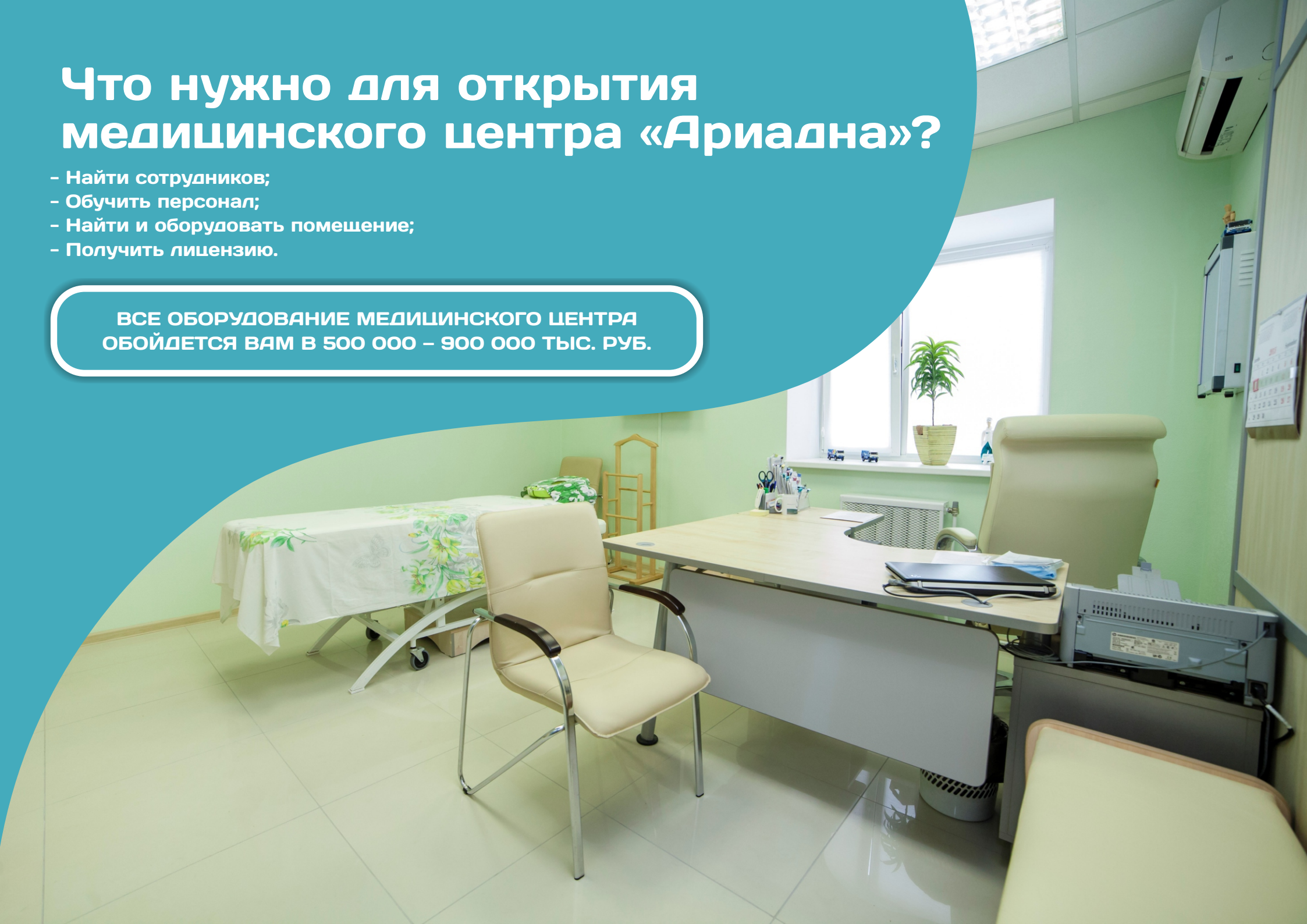
Любые другие доктора, таблетки,
народные целители.

Наша методика – лучшая из существующих, хотя бы уже потому, что не подразумевает медикаментозного лечения пациентов и необходимости класть их под нож. Но не каждый человек с больной спиной и суставами знает о существовании этой методики. Ваша цель – рассказать в своем городе об «Ариадне», а впоследствии подкрепить эту информацию фактами из собственной практики.

Что нужно для открытия медицинского центра «Ариадна»?

- Найти сотрудников;
- Обучить персонал;
- Найти и оборудовать помещение;
- Получить лицензию.

**ВСЕ ОБОРУДОВАНИЕ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА
ОБОЙДЕТСЯ ВАМ В 500 000 – 900 000 ТЫС. РУБ.**



Список покупок

Обязательные для начала функционирования

Мед. кушетка массажная	1
Кушетка высокая для ЛФК	1
Стулья	2
Столы	2
Шкаф для картотеки документов	1
Информ доска-стенд	1
Термопот	1
Обеззараживатель воздуха (кварцеватели)	3
Настенное устройство просмотра снимков Негатоскоп	1
Ноутбук, принтер, сканер	1
Касса	1
Локтевые дозаторы для мыла и дез. средств	6
Телефон	1
Комплект постельного для компрессов	1
Кровать медицинская	1
Одноразовые простыни	1
Фитнесс коврики в ЛФК (туристические пенки)	6

Скорее всего вам понадобятся

Ресепшн стойка	1
Шкаф купе (клиенты)	1
Стиральная машина	1
Микроволновка	1
Кухонный стол	1
Кухонные рабочие столы (кухня и процедурная)	1
Шкаф купе (сотрудников)	1
Чайник	1
Терминал по приему карт	1
Сейф	1
Мусорные корзины	4

Рекомендуемые для комфорта пациента

Вешалка напольная	3
Журнальный стол	1
Диван-мягкая зона ожидания	1
Доска настенная маркерная	1
Холодильник	1
Подставка под ноги для кушетки	2
Макет скелета или позвоночника	1
Сплит-системы в каждый кабинет	4
Шкафчики для одежды (клиенты)	10
Валик на кушетку	3
Коврики под ноги теплые	2
Диспенсеры для туалетной бумаги и салфеток в кабинеты	1
Рама кроссовер в кабинет ЛФК	1
Аудиосистема	1
Коврики на вход грязезащитные	1
Куллер с водой	1
Часы во все кабинеты	4



Сотрудники. Обучение.

Часто задаваемые вопросы.

СОТРУДНИКИ

Первая и главная задача, стоящая перед владельцем бизнеса, – найти людей, которые будут на него работать, а именно:

1. Доктор (медицинское образование, документы это подтверждающие, желание работать на благо общества, чувствительные руки);

Главного врача медицинского центра «Ариадна» следует искать среди:

- врачей ортопедов;
- травматологов;
- неврологов;
- врачей спортивной медицины;
- врачей мануальной терапии;
- врачей остеопатов.

2. Массажист;

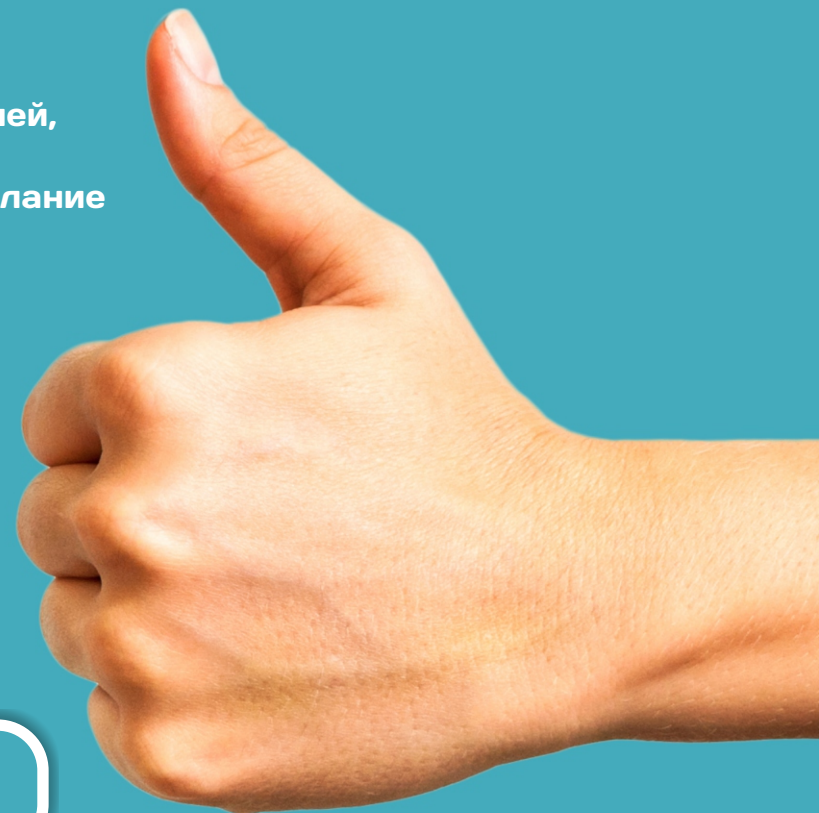
3. Инструктор-ЛФК.

МЫ НЕ БЕРЕМ ДЕНЬГИ С ПАРТНЕРОВ, ПОКА ШТАТ СОТРУДНИКОВ
НЕ БУДЕТ УКОМПЛЕКТОВАН.

Мы курируем весь процесс отбора кандидатов, помогаем с собеседованиями. Этапы:

1. Первичное общение с соискателем
2. Собеседование по видеосвязи/телефону;
3. Личное знакомство с человеком, оценка его кинестетических данных, потенциала работы в «Ариадне».

По статистике из 10 кандидатов на роль врача только 1 удовлетворяет всем нашим требованиям. И только 1 из 5 массажистов годится для работы в ЦВТиО «Ариадна».



ОБУЧЕНИЕ

Вся суть нашей франшизы кроется в уникальной методике, остальные бизнес-процессы прозрачны и не несут никаких сложностей. Методика запатентованная, подкреплена первой в стране диссертацией. И, что самое важное, она реально работает.

СВОЮ МЕТОДИКУ МЫ ВКЛАДЫВАЕМ В РУКИ ЧУЖИХ СОТРУДНИКОВ. ЗА ЭТУ МЕТОДИКУ МЫ И БЕРЕМ ДЕНЬГИ.

Обучение в рамках франшизы длится около 3 недель. Далее мы ежедневно консультируем коллег, наш главный врач остается на связи. Консультации глав. врача также входят во франшизу! По окончании курса обучения наш партнер имеет полный штат сотрудников для организации полноценной работы центра 7 дней в неделю.

Обучение в рамках франшизы проходят:

- 2 врача;
- 2 массажиста;
- 2 инструктора-ЛФК.

**СОБСТВЕННИК ПРЕДПРИЯТИЯ
ТАКЖЕ ПРОХОДИТ ОБУЧЕНИЕ!**

Вместе с франшизой мы передаем покупателю информацию обо всех бизнес-процессах: рассказываем про систему мотивации сотрудников, как начисляется заработная плата, кто сколько зарабатывает, сколько затрат идет на текущие расходы и т. д.



ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ВНЕ РАМОК ФРАНШИЗЫ:

Длительность – 3 недели;

Стоимость – 150-300 тыс. руб.;

**Консультации специалистов после обучения – не
оказываются;**

Бренд – не прилагается;

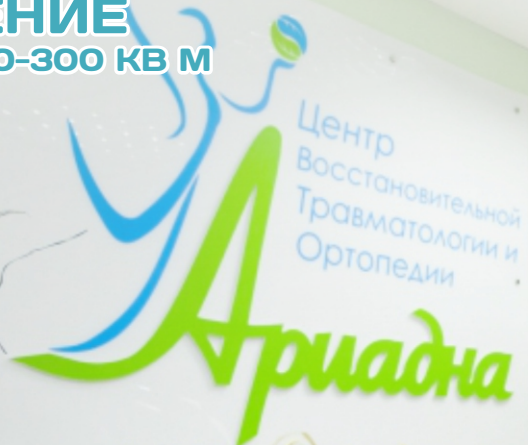
Клиентская база – не прилагается;

Рекомендации в качестве «себя» – отсутствуют.



Помещение. Программное обеспечение. Получение лицензии.

ПОМЕЩЕНИЕ
ПЛОЩАДЬ: 100-300 КВ М



Для открытия медицинского центра идеально подойдет помещение площадью в 150 кв м, но важно также обратить внимание на планировку. В помещении должно быть

6 отдельных комнат (кабинетов), 3-4 из которых имеют окна. По требованию лицензиатов кабинет доктора должен быть не менее 15 кв м (с окном), кабинет массажиста - не менее 12 кв м (с окном), зал для занятий ЛФК - 20 кв м (с окном), нужно предусмотреть место для отдыха сотрудников, кабинет для вспомогательных процедур и скипидарных компрессов - 12 кв м (с окном или хорошей вытяжкой), помещение под раздевалки, санузел и место под ресепшн. Каждый кабинет, в котором будут проводиться медицинские процедуры, должен быть оснащен раковиной.

ОБУСТРОЙСТВО ПОМЕЩЕНИЯ - ЭТО ТЕ ВЛОЖЕНИЯ, КОТОРЫЕ МЫ НЕ МОЖЕМ ПРОСЧИТАТЬ. ВЗЯТЬ В АРЕНДУ ИЛИ КУПИТЬ ПОМЕЩЕНИЕ.

ИТАК, открытие медицинского центра обойдется вам в 500 000 - 900 000 тыс. руб. (оборудование) + затраты на подготовку помещения.

Возможность получить поток клиентов с первого дня открытия!

1. Предоставление личного сайта «под ключ» под ваш город на поддомене федерального сайта компании
2. Новость об открытии Вашего центра на сайтах компании и периодическое упоминание на федеральных каналах продвижения
3. Контакты Вашего центра на федеральном сайте компании

Дополнительные услуги:

Профессиональная настройка и создание рекламных компаний Yandex Direct, Google adwords.

Дальнейшее развитие и сопровождения Вашего центра в сети интернет:

- продвижение/раскрутка проекта в поисковых системах естественной выдачи
- повышение репутации, узнаваемости бренда в Вашем регионе с помощью специальных инструментов по работе с рейтингом.



Вы можете воспользоваться услугами наших специалистов, а так же сторонних - этот выбор остается за Вами!



ПОЛУЧЕНИЕ ЛИЦЕНЗИИ

Чтобы предприятие могло полноценно функционировать, необходимо найти доктора, подготовить помещение и получить лицензию.

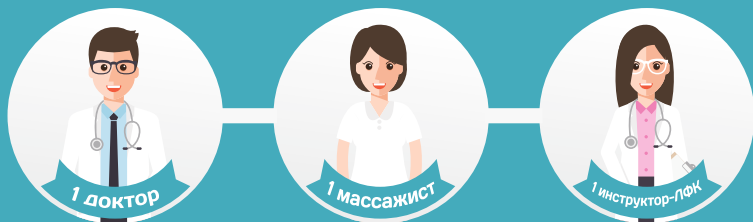
Получение лицензии длится от 1 до 4 месяцев в зависимости от региона.

**ДАДИМ ПОЛНУЮ ИНСТРУКЦИЮ ПО
ПОЛУЧЕНИЮ ЛИЦЕНЗИИ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ.**

Этапы развития клиники. Расходы. Окупаемость.

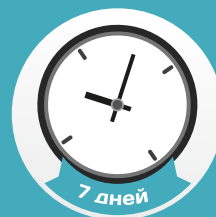
1 ЭТАП РАЗВИТИЯ КЛИНИКИ

(САМАЯ ПРОСТАЯ СХЕМА РАБОТЫ ЦЕНТРА):

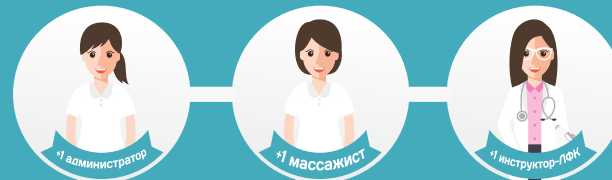


Каждый специалист работает в своем кабинете, пациент переходит из одного кабинета в другой. Пятидневная рабочая неделя, 9 часовой рабочий день. Ежемесячная выручка – около 800 тыс. руб.

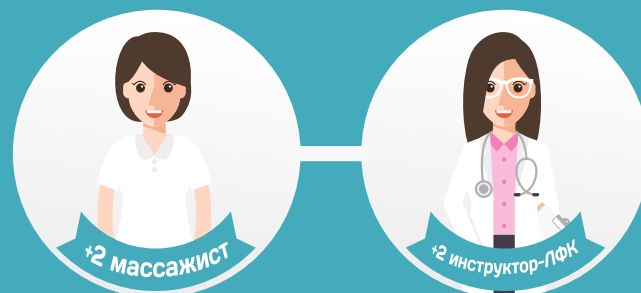
2 ЭТАП РАЗВИТИЯ КЛИНИКИ:



Переход на режим семь дней в неделю и рабочий день 12 часов



3 ЭТАП РАЗВИТИЯ КЛИНИКИ



Кратное увеличение выручки

РАСХОДЫ

Паушальный взнос



1 950 000 руб.

Роялти



30 000 руб.

Если франчайзи в пределах своей территории открывает еще одну клинику, мы не берем него второй паушальный взнос, но мы берем второе роялти.

РОЯЛТИ – ЭТО ПЛАТА ЗА КОНСУЛЬТАЦИИ И ПОСТОЯННУЮ ПОДДЕРЖКУ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

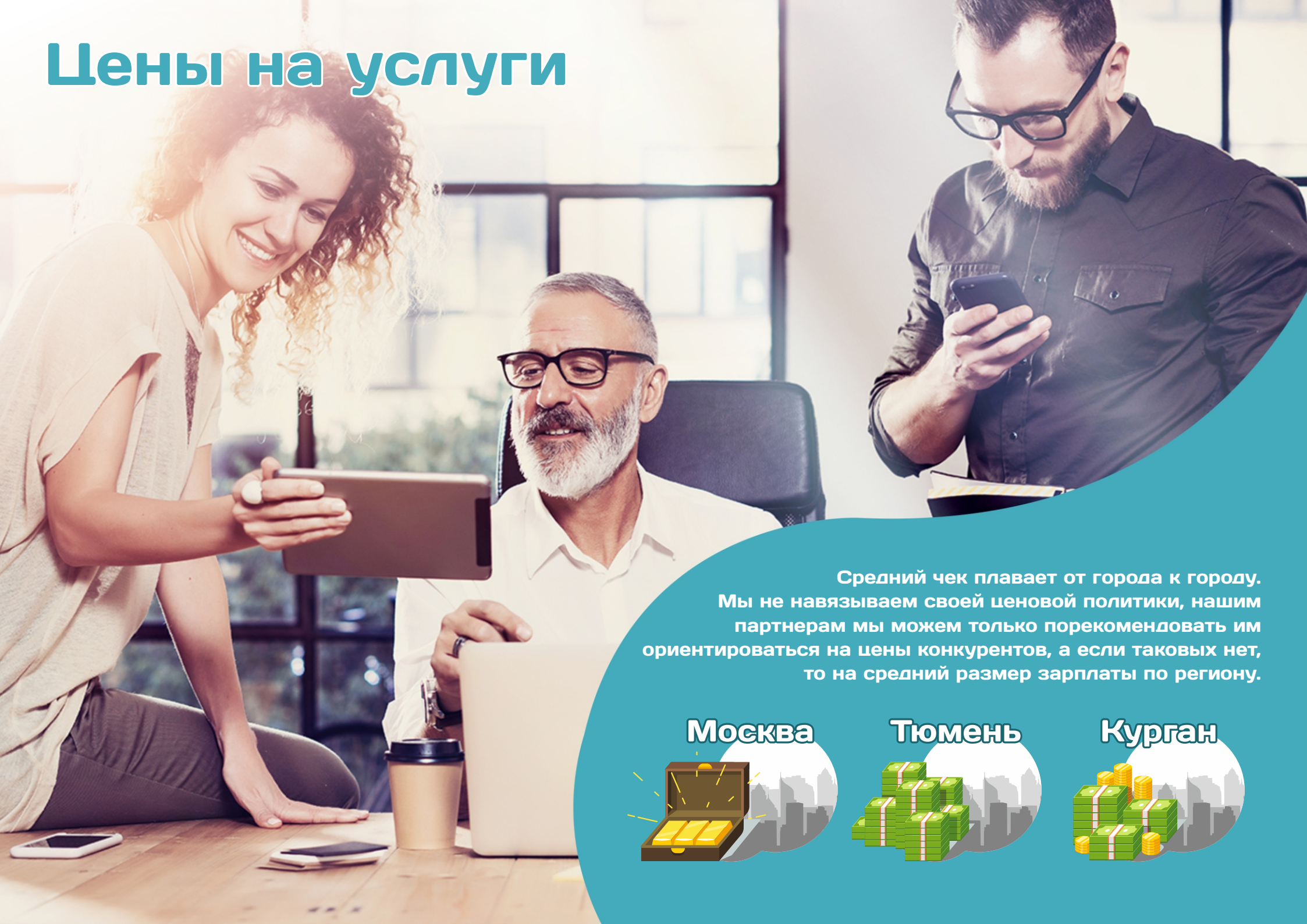


ОКУПАЕМОСТЬ

При загрузке центра даже в половину окупаемость наступает приблизительно через полтора года.

**ПРИ УДАЧНОМ СТЕЧЕНИИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ
ОКУПАЕМОСТЬ ДОСТИГАЕТСЯ ЧЕРЕЗ 8 МЕСЯЦЕВ.
УСЛОВИЕ: ЦЕНТР ПОЛНОЦЕННО ФУНКЦИОНИРУЕТ,
ЕГО УСЛУГИ АКТИВНО РЕКЛАМИРУЮТСЯ.**

Цены на услуги



Средний чек плавает от города к городу. Мы не навязываем своей ценовой политики, нашим партнерам мы можем только порекомендовать им ориентироваться на цены конкурентов, а если таковых нет, то на средний размер зарплаты по региону.

Москва



Тюмень



Курган





РЕКЛАМНАЯ ПОДДЕРЖКА ФРАНШИЗЫ

В начале пути вам придется заявить о себе, и чем больше город, тем дольше вы будете это делать. Какое-то время придется плотно вкладываться в рекламу. Однако со временем эти затраты будут сходиться на нет.

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ПАКЕТ

Своим партнерам мы предоставляем в пользование:

- + метод Очеретеной И. Г. (проверенной работающей методикой лечения, запатентованной)
- + брендбук;
- + готовые, проверенные нами в деле рекламные макеты;
- + продающие тексты;
- + аудио-, видео-ролики
- + ссылка на членов партнерской сети и рекомендации с их контактами на нашем сайте.
- + посещение партнерского центра одним из ключевых сотрудников «Ариадны» при открытии и ежегодно в дальнейшем.
- + право на разработку собственных рекламных материалов в соответствии с нашим брендбуком;



ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЙ ВОПРОС:

Успешная работа медицинского центра напрямую зависит от его сотрудников. Люди идут не в больницу, а к зарекомендовавшему себя врачу. Настроенный на работу и качественно обученный коллектив составляет основную ценность вашего бизнеса. В связи с этим появляются определенные риски для владельцев клиник:

ВЫ ОБУЧИЛИ МНЕ ДОКТОРА,
А ОН ОТ МЕНЯ УШЕЛ. ЧТО ДЕЛАТЬ?

1. Доктора не увольняются из «Ариадны». Работа в современно-оснащенном офисе, достойная зарплата, практика в уникальной, не имеющей аналогов методике – все это дает нам право утверждать: люди ценят свою работу.

2. Чтобы окончательно исключить риски, мы рекомендуем заключать с сотрудниками трудовые контракты, в которых прописывается сумма, затраченная на обучение специалиста, и его финансовые обязательства в случае разрыве контракта.

ВСЕ ТРУДОВЫЕ КОНТРАКТЫ ИМЕЮТСЯ
В НАЛИЧИИ И ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ В ПОЛЬЗОВАНИЕ
ПОКУПАТЕЛЯМ ФРАНШИЗЫ.



**Узнайте, свободен
ли ваш город!**

Тел.: 8 (912) 833-16-55