

**Здоровая  
Семья**

**Франшиза  
федеральной сети  
ортопедических салонов  
Нового поколения**

**СТАБИЛЬНЫЙ  
БИЗНЕС**



**БЕЗ КРУПНЫХ ВЛОЖЕНИЙ**



Андрей Константинович  
Кривицкий  
генеральный директор  
ООО «Крейт»



## **Федеральная сеть ортопедических салонов нового поколения**

- Федеральная сеть ортопедических салонов запущена в 2017 г.
- Основное отличие сети – это новый подход к обслуживанию населения, предоставляя покупателям повышенный комфорт приобретения медицинских изделий на уровне бутиков и предлагая им инновационный ассортимент ортопедического белья с функциями ортопедических бандажей и корсетов.

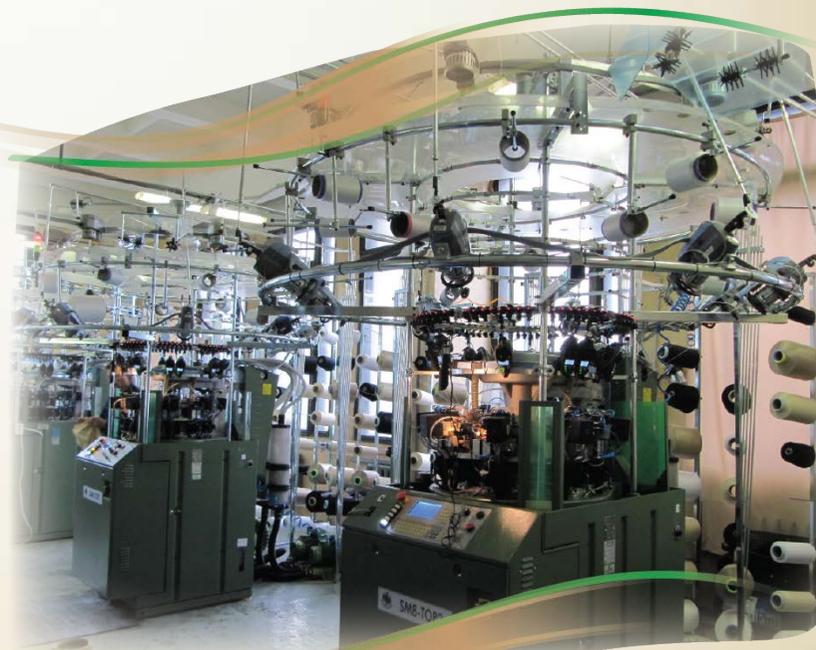


## Наша компания

Владельцем франшизы «ЗДОРОВАЯ СЕМЬЯ» является производственная компания «Крейт» из Санкт-Петербурга. Мы производим и продаём ортопедические изделия с 1999 года.

За это время на рынок было выпущено более 20 000 000 изделий, которые каждый день помогают людям по всей стране от Калининграда до Владивостока.

Наша миссия – дать возможность каждому жителю нашей огромной страны сохранить свое здоровье, восстановить активность и вернуться к полноценной жизни.



## Для кого эта франшиза

### Вы хотите начать свое дело

- Вы хотите помогать людям
- Вам интересен благородный и прибыльный бизнес
- Вы решили создать собственный бизнес
- Вы хотите начать семейный бизнес со стабильным и надёжным партнёром
- Вы хотите получать более 100 000 рублей ежемесячной прибыли

### Вы уже в ортопедическом бизнесе

- Вы хотите увеличить доходность Вашего бизнеса
- Вы хотите развивать Ваш бизнес
- Вы хотите выгодно отличаться от конкурентов
- Вы хотите иметь узнаваемый бренд
- Вы хотите наладить работу Вашего салона

## Для кого эта франшиза

**У Вас есть своя АПТЕКА  
или аптечная сеть**

- Вы хотите увеличить доходность Ваших АПТЕК
- Вы хотите привлечь новых покупателей
- Вы хотите выгодно отличаться от конкурентов
- Вы хотите развивать свой бизнес и идти в ногу со временем



**АПТЕКА + ОРТОПЕДИЧЕСКИЙ САЛОН – ЭТО СУПЕР ВЫГОДНО!**



## Преимущества нашей франшизы

### **Новый подход к продаже ортопедических изделий**

Каждый салон или аптека уникальны и имеют свою специализацию, предлагая широкий ассортимент по своему направлению.

### **Инновационные предложения по ассортименту**

В салонах и аптеках представлены модели медицинского и корректирующего белья, которые являются комфортной альтернативой ортопедическим бандажам и корсетам.

### **Растущий спрос на товары для здоровья**

Устойчивый к внешним воздействиям.

### **Собственное производство**

Более 1000 наименований ортопедической продукции различных цветов и размеров. Наличие регистрационных удостоверений Министерства Здравоохранения РФ и других стран.

### **Возможность дальнейшего роста и развития своего бизнеса**

Открытие новых торговых точек. Развитие дополнительных видов деятельности в данном сегменте.

### **Наша деловая репутация**

Подтверждена многолетним сотрудничеством с российскими и зарубежными партнёрами.

### **Наши салоны – это семейные магазины повышенной комфортности**

В салонах и аптеках присутствует ортопедическая продукция по доступным ценам для всех возрастов, от новорожденных до самых старших. Условия для комфортного выбора и примерки продукции. Консультации специалистов.

### **Социальная направленность**

Пользуется поддержкой государства. Данная деятельность не требует лицензирования.

## При работе по франшизе

- Специальная цена на поставку продукции;
- Торговая наценка до 100%;
- Эксклюзивная продукция только для сети «Здоровая Семья»;
- Персональный менеджер;
- Возможность заказа продукции через сайт;
- Бесплатная доставка продукции;
- Возможность обмена продукции;
- Комплекс рекламной поддержки;
- Консультации по ведению бизнеса;
- Обучение персонала;
- Программа лояльности для партнёров и конечного потребителя.



**Андрей Лысаков**  
руководитель отдела  
развития

## Поддержка франчайзи



## **Команда поддержки франчайзи**

### **Отдел привлечения партнёров**

поиск и отбор  
партнёров

### **Отдел открытия**

помощь в подборе  
помещения, открытие  
салона

### **Отдел сопровождения**

поддержка партнёров  
в процессе работы

### **Юридический отдел**

юридическое  
сопровождение

### **Учебный центр**

обучение и повышение  
квалификации  
партнёров

### **Отдел рекламы и PR**

разработка дизайн-  
проекта в 3D и  
рекламной продукции

### **Отдел маркетинга**

продвижение и  
интернет маркетинг

### **Отдел развития**

совершенствование  
и оптимизация  
бизнес-процессов

### **IT отдел**

автоматизация  
оформления заказов



## Обучение франчайзи

Обучение проходит в собственном учебном центре в г. Санкт-Петербурге. Центр оборудован в стиле ортопедического салона: с витринами, манекенами, примерочной, правильной выкладкой товара. Курс обучения рассчитан на пять полных рабочих дней. Обучение проводят опытные бизнес-тренеры и врачи ортопеды. Пройдя курс обучения вы приобретаете навыки по ведению бизнеса, работы с покупателями, изучаете ассортимент продукции, составляете ваш личный бизнес-план, получаете медицинские знания по применению ортопедических изделий.

### План обучения франчайзи:

**1-день** Знакомство с сотрудниками департамента франчайзинга, посещение нескольких действующих ортопедических салонов, экскурсия по Санкт-Петербургу

**2-день** Изучение ортопедических изделий

**3-день** Изучение бельевого ассортимента, лекции по медицинскому применению изделий

**4-день** Изучение техник продаж, работы с персоналом

**5-день** Составление личного бизнес-плана, сдача зачета по пройденному материалу, получение сертификата партнёра сети «Здоровая Семья», деловой ужин с руководством компании.

**Мы сможем обучить любого, если у него есть желание!**



**Ирина Кривицкая**  
зам. генерального  
директора



**Андрей Остапченко**  
руководитель  
медицинского отдела

## Обучение персонала

### Обучение персонала может проводиться:

1. Собственником бизнеса, после прохождения обучения в учебном центре «Здоровая Семья»;
2. Заочное обучение в личном кабинете франчайзи на сайте;
3. Очное обучение в учебном центре;
4. С выездом наших специалистов на территорию франчайзи.

### Темы обучения для персонала:

- Ассортимент продукции;
- Медицинские показания применения продукции;
- Внешнее оформление торгового зала;
- Выкладка продукции в торговом зале;
- Правила работы с покупателями;
- Работа с возражениями;
- Повышение продаж;
- Нештатные ситуации.



**Виталий Дерезин**  
бизнес-тренер



**Анна Аргеландер**  
бизнес-тренер

## Ассортимент

Появлению каждого изделия предшествует длительный процесс разработки и тестирования. Тесное сотрудничество с врачами различных специализаций позволяет постоянно совершенствовать технологию и расширять ассортимент.

Все наши товары прошли клинические испытания в ведущих университетах, клиниках, больницах и одобрены Министерством Здравоохранения Российской Федерации.



Детская  
ортопедия

Для мам

Послеоперационные  
изделия

Корректирующее  
белье

Для позвоночника

Для стоп

Подушки,  
матрасы

Средства  
реабилитации

Бесшовное  
белье

Массажеры

Сопутствующие  
товары

## Эксклюзивное предложение

**Особое место в ассортименте  
занимает бельевая группа.**

Помимо специальных изделий для будущих и кормящих мам, мы производим медицинское и корректирующее бельё, предлагая эксклюзивные модели, способные заменить традиционные ортопедические изделия. При этом бельё эффектно смотрится и практически незаметно под одеждой.



# Форматы сотрудничества

## стандарт

Наиболее распространённый формат – **СТАНДАРТ**. Это небольшие помещения от 20 до 40 квадратных метров, где можно создать все условия для спокойного выбора, консультации и примерки.

Невысокие затраты на открытие делают такой формат торговли очень привлекательным. Как показывает практика, половина продаж в таких салонах приходится на постоянных покупателей.



Паушальный взнос	100 000 руб.
Роялти	0 %
Инвестиционные затраты проекта	от 900 000 руб.
Ежемесячный доход	от 100 000 руб.
Окупаемость	от 12 мес.

## Форматы сотрудничества

### ЭЛИТ

Возможность полностью представить весь ассортимент даёт формат **ЭЛИТ**. Торговые площади от 40 квадратных метров позволяют размещать даже крупногабаритный товар. Широкий ассортимент и развёрнутая презентация продукции резко повышают конверсию ортопедического салона.



Паушальный взнос	150 000 руб.
Роялти	0%
Инвестиционные затраты проекта	от 1 300 000 руб.
Ежемесячный доход	от 170 000 руб.
Окупаемость	от 16 мес.

## Форматы сотрудничества

### Отдел ортопедии в АПТЕКЕ

Для открытия отдела ортопедии в действующей аптеке необходима площадь от 12 квадратных метров, где можно установить примерочную, поставить витрины, стол для демонстрации изделий, манекены. Обслуживать покупателей может или отдельный продавец, или фармацевт аптеки.

Ассортимент изделий специально подобран для аптек с учётом их местоположения.

При невысоких затратах на открытие отдела в действующей аптеке, помимо выручки по ортопедическим изделиям значительно возрастают продажи лекарственных препаратов.

Посетитель пришедший за лекарствами часто покупает и ортопедические изделия, а пришедший за ортопедическими изделиями покупает мази и лекарства. В результате выручка аптеки возрастает в 1,5 – 2 раза.



<b>Вступительный взнос</b>	<b>50 000 руб.</b>
<b>Роялти</b>	<b>0%</b>
<b>Инвестиционные затраты проекта</b>	<b>от 600 000 руб.</b>
<b>Прирост выручки аптеки</b>	<b>1,5 – 2 раза</b>
<b>Окупаемость</b>	<b>от 3 мес.</b>

## Франчайзинговый пакет

- После заключения договора концессии, франчайзи получает доступ к электронному франчайзинговому пакету на сайте [www.zdorov-semya.ru](http://www.zdorov-semya.ru)
- **Франчайзинговый пакет содержит:**
  - Пакет договорной и нормативной документации;
  - Бизнес-бук в котором описаны методы ведения бизнеса;
  - Бренд-бук с описанием фирменного стиля и оформления салона;
  - Мерчендайзинг-бук – методы выкладки товара и привлечения покупателей;
  - Пакет документов по работе с персоналом;
  - Пакет документов по управлению финансами, включающий Финансовую модель бизнеса и экономические расчеты;
  - Методику написания Бизнес-плана с примерами;
  - Пакет документов, презентаций, методичек, видеороликов по обучению продавцов ассортименту и методам обслуживания покупателей;
  - Пакет документов по охране труда и пожарной безопасности.

## Финансовые показатели

Аренда помещения от 20 до 40 кв.м.

Плановая ежемесячная выручка 600 000 руб. при наценке 100%

СТАРТОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	СУММА
Поушальный взнос (включает регистрацию договора в РОСПАТЕНТЕ)	100 000
Ремонт помещения	15 000
Закупка оборудования	90 000
Товарное наполнения (закупочная цена)	600 000
Арендные платежи	80 000
Рекламная вывеска	15 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>900 000</b>

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	СУММА
Арендные платежи	80 000
Зарботная плата персонала	50 000
Налоги (УСН или ЕНВД)	12 000
Товарное пополнение (закупочная цена)	300 000
Хоз. расходы	5 000
Рекламные мероприятия	5 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>452 000</b>

**Ежемесячный доход:**  $600\ 000 - 452\ 000 = 148\ 000$  рублей

## Финансовые показатели

Собственное помещение от 40 кв.м.

Плановая ежемесячная выручка 800 000 руб. при наценке 100%

СТАРТОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	СУММА
Поушальный взнос (включает регистрацию договора в РОСПАТЕНТЕ)	150 000
Оформление помещения	20 000
Закупка оборудования	150 000
Товарное наполнения (закупочная цена)	950 000
Рекламные мероприятия	5 000
Рекламная вывеска	25 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>1 300 000</b>

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	СУММА
Зарботная плата персонала	50 000
Налоги (УСН или ЕНВД)	12 000
Товарное пополнение (закупочная цена)	400 000
Хоз. расходы	5 000
Рекламные мероприятия	5 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>472 000</b>

**Ежемесячный доход: 800 000 – 472 000 = 328 000 рублей**

## **Правильно выбранное помещение – половина успеха!**

- **Требования к местоположению:**

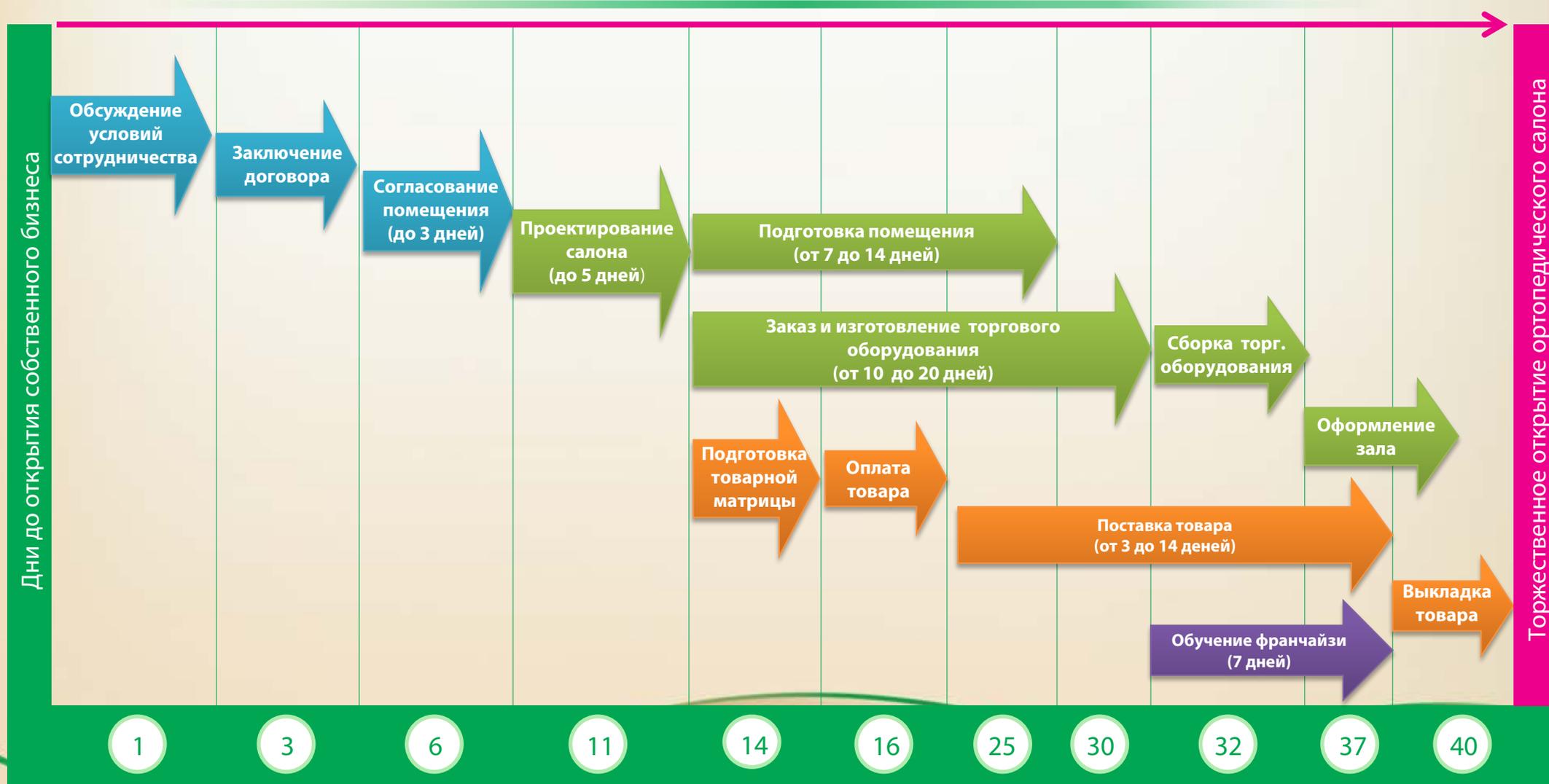
- желательно расположение на центральных улицах города или в густонаселенном спальном районе;
- отдельное помещение на первом этаже с большим пешеходным трафиком – не менее 300 человек в час;
- в торговых центрах с проходимостью не менее 300 человек в час;
- наличие генераторов трафика – остановки общественного транспорта, супермаркеты, школы, детские сады, удобные подъездные пути;
- особенно привлекательны места с находящимися рядом медицинскими учреждениями: больницы, поликлиники, травм. пункты, родильные дома, женские консультации.

- **Требование к помещению:**

- хорошо освещённое, оборудованное вентиляцией и системой кондиционирования;
- возможность размещения вывески и рекламы.

**Мы поможем Вам проанализировать выбранное помещение !**

# До открытия собственного бизнеса 30-40 дней!



## Стратегия дальнейшего развития Вашего бизнеса

При покупке франшизы «ЗДОРОВАЯ СЕМЬЯ» Вы получаете поэтапный план работы по запуску ортопедического салона или отдела. Вы можете не только заниматься розничной продажей, а и более широко развивать свой бизнес с нашей или без нашей помощи:

- Участвовать в тендерах в обеспечении населения ортопедической продукцией;
- Поставлять продукцию другим ортопедическим салонам и аптекам;
- Открыть новые торговые точки;
- Изготавливать ортопедические стельки под заказ;
- Осуществлять прокат, ремонт средств реабилитации: костылей, тростей, колясок и т.п.;
- Продавать средства реабилитации бывшие в употреблении;
- Создать собственный интернет-магазин;
- Доставлять заказанную продукцию на дом;
- Получить лицензию и открыть Аптеку + Ортопедический салон.

Развивать специализацию своего салона добавляя новые группы и изделия не конкурирующие с продукцией Франчайзера: различная мед. техника и тренажеры; медицинский инструмент; одежда для будущих мам, медицинские халаты; ортопедическая и профилактическая обувь, товары для диабетиков; товары для спорта и фитнеса; продажа готовых очков; развивающие игры для детей, косметические и гигиенические средства, продукция для новорожденных и т.п., **при условии согласования с держателем франшизы.**



Алла Бирюкова руководитель  
регионального отдела продаж

## **Требования к франчайзи**

**Наличие действующего или регистрация нового юридического лица**

**Аренда или покупка помещения от 20 кв.м.**

**Наличие инвестиционных средств от 900 000 рублей**

**Согласование с нами помещения под открытие торговой точки**

**Готовность поддерживать формат торговой точки  
и стандарты обслуживания**

**Поддержание рекомендованных товарных матриц  
и единой ценовой политики**

**Участие во всех проводимых акциях и распродажах**

**Не менее 80% торговой площади (ассортимента) должно  
использоваться под продукцию владельца франшизы**



## **Мы сделали социально-значимый бизнес прибыльным!**

**8 (800) 700-84-55**

*(бесплатный звонок по России)*

Приглашаем Вас присоединиться к нашей команде и стать официальным партнёром и владельцем собственных ортопедических салонов или отделов под брендом «Здоровая Семья».

Если Вы сотрудничаете с ООО «Крейт» по поставке продукции, узнайте условия для вступления в сеть «Здоровая Семья» у персонального менеджера.

**Сайт: [www.zdorov-semya.ru](http://www.zdorov-semya.ru)**

**E-mail: [franch@kreitspb.ru](mailto:franch@kreitspb.ru)**



**Алексей Устинов**

Директор по развитию

**+7 (911) 925-18-26**