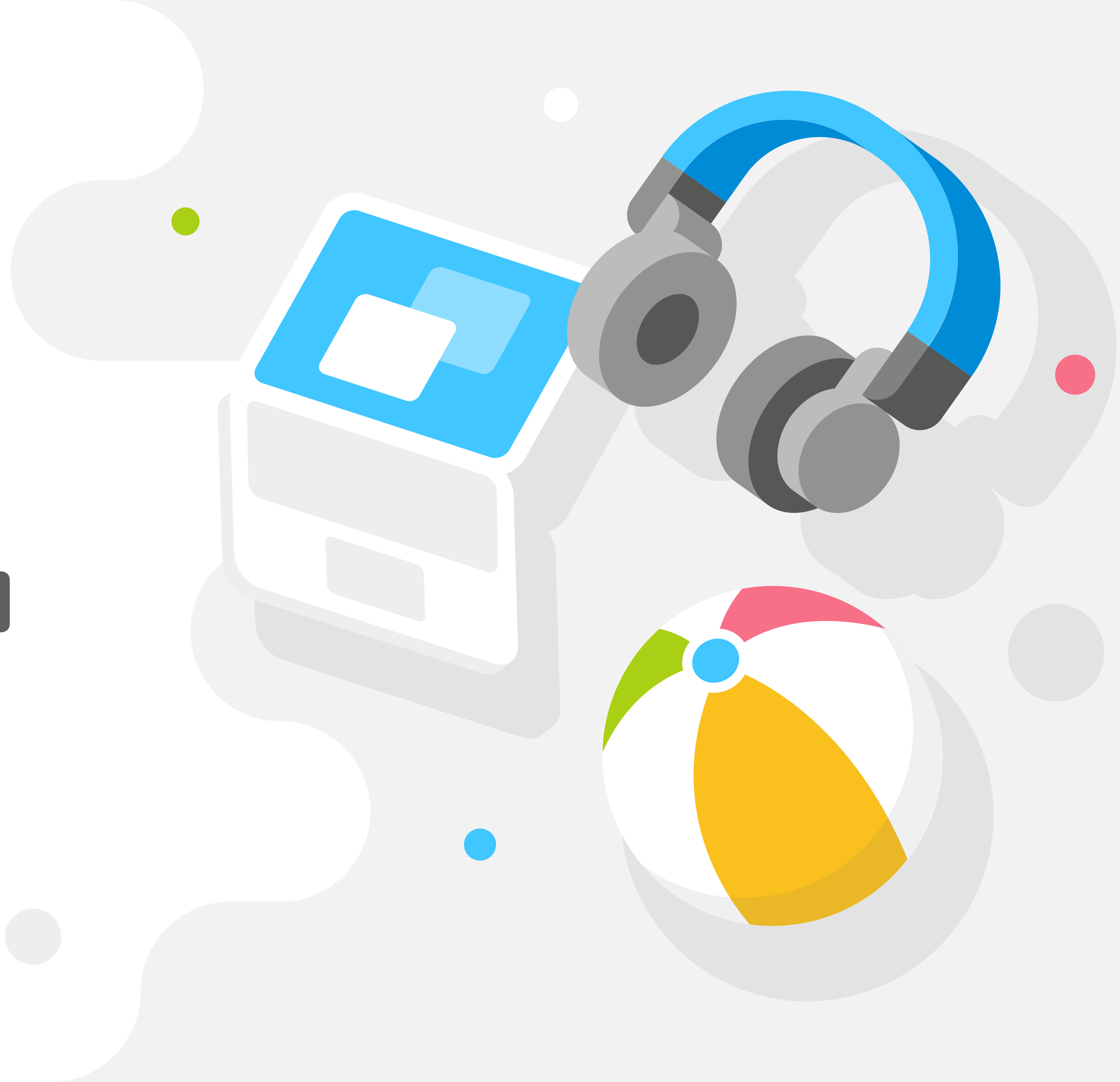




Расчет франшизы

Инвестиции, окупаемость,
маркетинг



По всей России

В данной презентации приводятся расчеты и пояснения по классу для нескольких типов населенных пунктов:

Мегаполис

Москва и СПб

Миллионник

Крупный областной /
республиканский центр

Средний

500 - 1000 тыс. ч.

Малый

100 - 500 тыс. ч.

Важно не столько размер города, сколько стоимость жизни в нём. Многие северные города сопоставимы с миллионниками по ценам.

Доходы и расходы прямо зависят от стоимости аренды и размера средней з.п. Вы сможете самостоятельно установить цены на услуги, ориентируясь на указанные факторы, а мы подскажем оптимальный вариант на основе своего опыта.

Если вы затрудняетесь определить ваш тип населенного пункта для целей понимания расчетов, свяжитесь с нами для получения консультации.



По всей России

Стартовые вложения до 900 тыс. р.

тыс. р.

статья

370 Стартовые закупки техники, мебели и пр. оснащения (может быть немного дороже с учетом доставки отдельных позиций в ваш регион). Список требуемого оборудования, мебели и материалов мы предоставляем в рамках заключенного договора. Вы можете приобрести их самостоятельно, но на отдельные позиции есть скидки у наших оптовиков.

тыс. р.

статья

300 Паушальный взнос

150 Операционные расходы на период до выхода в операционный плюс, включая рекламные расходы

50 Финансовая подушка

30 Услуги поиска персонала и помещения

Факторы окупаемости

от 6 до 24 месяцев

Что влияет:

- Интенсивность привлечения
- Качество работы с детьми и клиентами
- Уровень конкуренции
- Характер социальной стратификации
- Выполнение плана запуска
- Объем и способ использования наемного персонала
- Количество и стоимость допущенных ошибок

Чтобы свести к минимуму сроки окупаемости мы предоставляем детальные инструкции по запуску и продвижению, оказываем услуги по работе с клиентами, непрерывно оказываем консультации нашим франчайзи. Результаты зависят в большей степени от рыночных факторов и от Вас лично. Мы предоставляем, в первую очередь, высококлассный сервис и прекрасные возможности предпринимательства в инновационной социально-ориентированной сфере!



Маркетинг

Наш потребитель из масс. Мы не прицеливаемся на малый по объему средний класс, где цена услуг выше, но есть риски недобрать аудиторию.

Наша бизнес-модель позволяет регулировать цену в широких пределах, предоставлять скидки по акциям, дарить дополнительные занятия и делать нашему потребителю другие приятные сюрпризы.



Плюс

- Важным отличием СОФТИУМ от прочих подобных услуг является асинхронность развития детей. Это один из факторов быстрого набора детей и их удержания, низкой текучки, простоты замены персонала и др. приятных последствий.
- Не нужно делить детей на возраста и группы.
- Клиент может начать в любой день, что сводит к минимуму отказ по причине неудобного времени или перегорания.
- Клиент может сделать перерыв в занятиях (каникулы, временные фин. трудности, заболевания, спортивные соревнования, подготовка к конкурсам, отпуск родителей и т.п.). Это минимизирует отток и увеличивает жизненный цикл клиента.
- Наши занятия не ограничены длительностью курса. Мы – словно все курсы сразу в одном флаконе. Вам не потребуются повторные продажи нового курса, нужно лишь продлять абонементы, поддерживать интерес ребенка к занятиям по любому из выбранных им направлений. Это значительно проще, чем в классической модели!

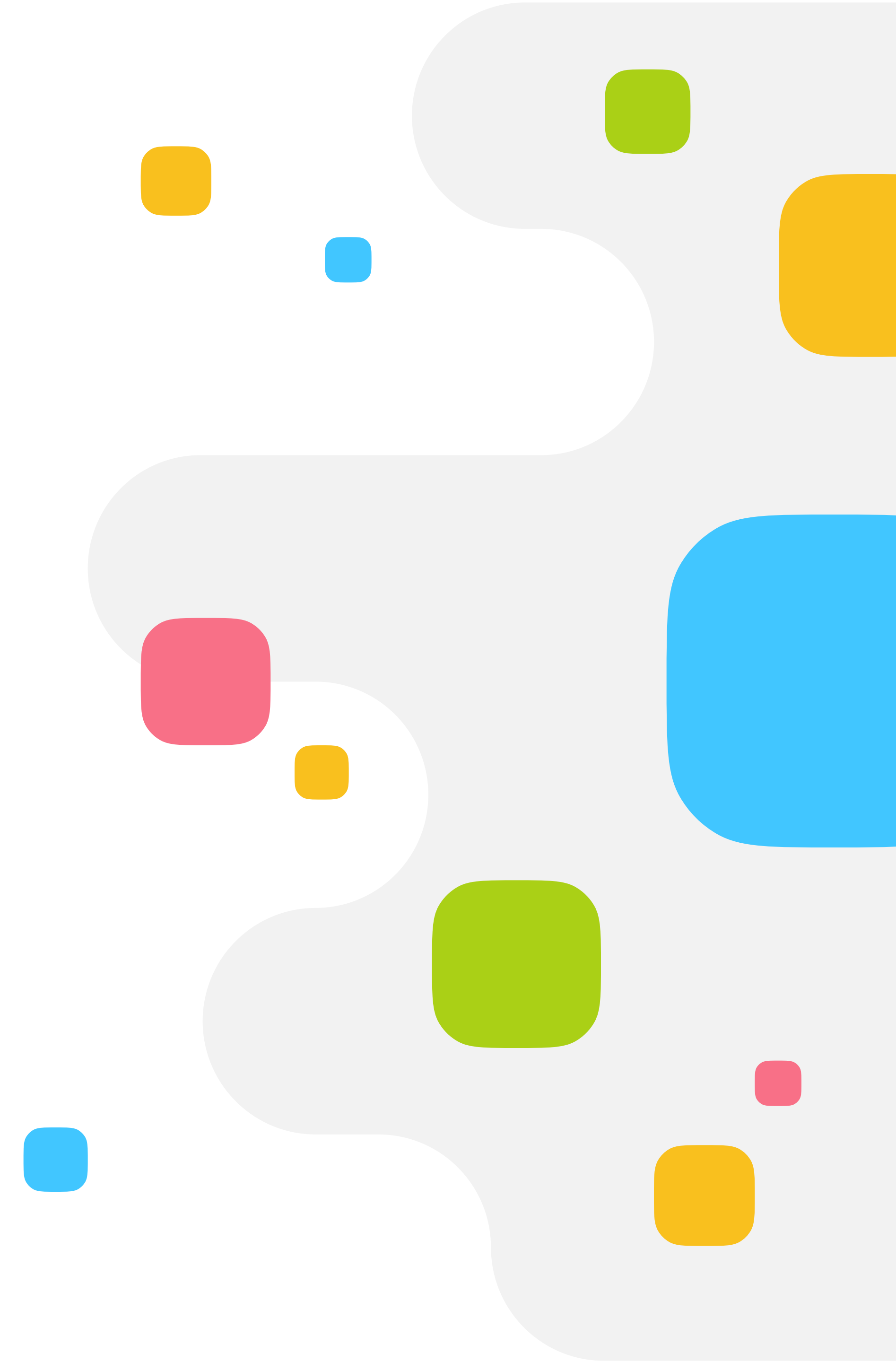


Скорость набора детей

В схожих по размеру и уровню дохода городах можно за месяц собрать 10 детей, а можно 50! При этом выполняя одни и те же действия.

Важно, чтобы с самого начала вы были в процессе поиска лучшего результата. Несмотря на наш багаж и наработки, вам нужно будет примерять их на свой город и «держать руку на пульсе».

Мы – очень гибкая компания и всегда можем помочь не только консультациями. У нас есть свой центр обслуживания клиентов, колл-центр для холодного обзвона, отдел рекламы и дизайна, методический отдел и другие подразделения, которые всегда помогут вам в экспертном анализе, работе над ошибками. Мы также можем взять на себя отдельные работы, чтобы снизить вашу нагрузку.



Типовые расходы

К постоянным расходам класса относятся:

- Аренда и коммунальные платежи
- Доступ в интернет
- Отчисления ИП в фонды за себя и оплата за патент на услуги присмотра и ухода
- Услуги технической поддержки локальных компьютеров и амортизация

Переменные расходы, которые зависят от загрузки

- Заработная плата ведущих с налогами
- Расходные материалы
- Роялти
- Реклама/продвижение

можно рассчитать патент для своего региона
на сайте patent.nalog.ru/info

ПРИМЕР РАСЧЕТОВ НА МЕСЯЦ

Мегаполис

Стоимость абонементов 4400, 7200р.*,
аренда 65000р.

*Стоимость абонемента на 4 занятия и 8 занятий. Около 20% клиентов предпочитают 8 занятий, то есть по 2 в неделю, остальные занимаются 1 занятие в неделю. Расчет выручки произведен исходя из этого.

**Роялти рассчитываются по формуле:

Роялти = (кол-во детей / 8,5) * 0,6 * цена_абонемента_4_занятия.

Чем больше абонементов по 8 занятий, тем ниже рояли в процентах от выручки! В представленном расчете роялти составляют 6,3% от выручки.

Статья (тыс. р.)	Детей (чел.)				
	40	60	80		
Постоянные расходы, включая налоги	77,1	77,1	77,1		
З. п. ведущих и налоги на них	30,7	44,8	58,9		
Расходные материалы	9,4	14,1	18,8		
Роялти	12,4	18,6	24,8		
Итого расходы	129,6	154,6	179,6		
Выручка	198,4	297,6	396,8		
Прибыль	68,8	143	217,2		

ПРИМЕР РАСЧЕТОВ НА МЕСЯЦ

Миллионник

Стоимость абонементов 3500, 5600р.*,
аренда 40000р.

*Стоимость абонемента на 4 занятия и 8 занятий. Около 20% клиентов предпочитают 8 занятий, то есть по 2 в неделю, остальные занимаются 1 занятие в неделю. Расчет выручки произведен исходя из этого.

**Роялти рассчитываются по формуле:

Роялти = (кол-во детей / 8,5) * 0,6 * цена_абонемента_4_занятия.

Чем больше абонементов по 8 занятий, тем ниже рояли в процентах от выручки! В представленном расчете роялти составляют 6,3% от выручки.

Статья (тыс. р.)	Детей (чел.)				
	40	60	80		
Постоянные расходы, включая налоги	55	55	55		
З. п. ведущих и налоги на них	18,4	26,9	35,4		
Расходные материалы	5,6	8,5	11,3		
Роялти	9,9	14,8	19,8		
Итого расходы	89	105,2	121,4		
Выручка	156,8	235,2	313,6		
Прибыль	67,8	130	192,2		

ПРИМЕР РАСЧЕТОВ НА МЕСЯЦ

Средний

Стоимость абонементов 2500, 4000р.*,
аренда 35000р.

*Стоимость абонемента на 4 занятия и 8 занятий. Около 20% клиентов предпочитают 8 занятий, то есть по 2 в неделю, остальные занимаются 1 занятие в неделю. Расчет выручки произведен исходя из этого.

**Роялти рассчитываются по формуле:

Роялти = (кол-во детей / 8,5) * 0,6 * цена_абонемента_4_занятия.

Чем больше абонементов по 8 занятий, тем ниже рояли в процентах от выручки! В представленном расчете роялти составляют 6,3% от выручки.

Статья (тыс. р.)	Детей (чел.)				
	40	60	80		
Постоянные расходы, включая налоги	44,5	44,5	44,5		
З. п. ведущих и налоги на них	12,8	18,4	24,1		
Расходные материалы	5,6	8,5	11,3		
Роялти	7,1	10,6	14,1		
Итого расходы	70	82	94		
Выручка	112	168	224		
Прибыль	42	86	130		

ПРИМЕР РАСЧЕТОВ НА МЕСЯЦ

Малый

Стоимость абонементов 1700, 3000р.*,
аренда 28000р.

*Стоимость абонемента на 4 занятия и 8 занятий. Около 20% клиентов предпочитают 8 занятий, то есть по 2 в неделю, остальные занимаются 1 занятие в неделю. Расчет выручки произведен исходя из этого.

**Роялти рассчитываются по формуле:

Роялти = (кол-во детей / 8,5) * 0,6 * цена_абонемента_4_занятия.

Чем больше абонементов по 8 занятий, тем ниже рояли в процентах от выручки! В представленном расчете роялти составляют 6,3% от выручки.

Статья (тыс. р.)	Детей (чел.)				
	40	60	80		
Постоянные расходы, включая налоги	36,5	36,5	36,5		
З. п. ведущих и налоги на них	9,9	14,2	18,4		
Расходные материалы	3,8	5,6	7,5		
Роялти	4,8	7,2	9,6		
Итого расходы	55	63,5	72		
Выручка	78,4	117,6	156,8		
Прибыль	23,4	54,1	84,8		

Почему не 200 детей?

Мы не стали приводить расчеты на 100 и более детей, чтобы не лукавить. У нас есть опыт доведения класса до 150 активных детей, но обычный малый предприниматель «успокаивается» несколько раньше, удовлетворившись достигнутым уровнем в пределах 100 детей. Все хотят отдыхать, а не работать и это чистая правда. Поэтому мы приводим реалистичный расчет.



Расходы на продвижение

От 10000р. до 30000р. в месяц

Стоимость привлечения одного ребенка (клиента) составляет в разные месяцы и в разных городах от 500 р. до 2500 р. В среднем это 1500 р. То есть, имея оборот на рекламу 30 тыс. р. вы можете в месяц привлечь 20 новых детей. Средняя продолжительность жизненного цикла клиента не менее 8 месяцев. Таким образом, каждый привлеченный клиент принесет в среднем от 16 до 35 тыс. р. в зависимости от стоимости занятий.

Максимальный жизненный цикл занятий у нас ребенка - более 24 месяцев! Длительность жизненного цикла в большей степени зависит от качества работы ведущего занятий. Наши методические наработки позволяют оказывать услуги клиенту до достижения ребенком 14 летнего возраста.

Достижения франчайзи

У нас есть свои чемпионы!

Мегаполис

54 ребенка за 4 месяца.
Включая 3 летних месяца!

Средний

50 детей за 3 месяца

Миллионник

55 детей за 1 месяц. На существующей клиентской базе смежного бизнеса.

Малый

89 детей за 3 месяца