



**А Р Т  Л А Б**  
**Ш К О Л А**





АРТЛАБ  
ШКОЛА

АРТЛАБ  
ШКОЛА

АРТЛАБ  
ШКОЛА

## АРТЛАБ ШКОЛА

- более 400 000 посетителей
- 9 лет работы первой Школы в Казани
- 6 лет работы франчайзинговой сети
- 38 успешно работающих городов в РФ и СНГ
- Более 8 отточенных за 9 лет продуктовых программ

# ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ «НА ПАЛЬЦАХ»

Возьмем 3 самых популярных  
продукта школы

1

Групповые мастер классы

2

Корпоративные мероприятия

3

Подарочные сертификаты

# ГРУППОВЫЕ МАСТЕР КЛАССЫ



**В месяц проходит 16 мастер-классов:** будем рассчитывать, что на каждый придет по 12 человек (максимальная загрузка = 16 человек)

16 мастер классов по 12 человек = 192 человека

192 человека принесут по 2000 ₺ = 384 000₺

**ИТОГО ВЫРУЧКА = 384 000 ₺**



# РЕКЛАМА (ТАРГЕТИНГ, БЛОГГЕРЫ)

Чтобы получить 192 человека, нам нужны лиды (заявки)

средняя конверсия из заявки в продажу - 35%  
сколько нужно для этого заявок?

**192 - 35%**

**? - 100%**

$$192 \times 100 / 35 = 548$$

Чтобы получить 192 человека нужно сделать 548 заявок.

Поскольку у нас 16 мастер-классов, в среднем нам нужно по 34 заявки на каждый мастер-класс:  $548 / 16 = 34$

Или 18 заявок в день =  $548 / 30 = 18$

**Эту задачу мы и наши партнеры успешно решаем уже 9 лет)**

# КАКИЕ БУДУТ РАСХОДЫ ПРИ ОБОРОТЕ 384 00 РУБЛЕЙ?

Расходы:	Расходные материалы:
реклама (таргетинг) = 50 000 ₺ аренда (50 кв.м.) = 40 000 ₺ преподаватели (16 мастер-классов по 3 часа, (400 ₺/час) = 19 200 ₺	холсты = 192x250 ₺ (250 ₺/1 холст) = 48 000 ₺ краски = 192x 200 ₺ (200 ₺/человек) = 38 400 ₺
<b>ОБЩИЙ РАСХОД: 195 600 ₺</b> <b>ИТОГО ДОХОД: ВЫРУЧКА 384 000 ₺ - РАСХОД 195 600 ₺</b> <b>= 188 400 ₺</b>	
<b>ИТОГО ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ С МАСТЕР КЛАССОВ</b> <b>В МЕСЯЦ = 188 400 ₺</b>	

Это еще не максимальная загрузка, это 12 человек на мастер классе, есть еще емкость +2 человека. У многих партнеров конверсия выше, чем 35%. Это без сертификатов, без пробных мастер классов, без других продуктов школы. И самое главное, что это без постоянных клиентов, которых в наших школах большинство!

# КОРПОРАТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

## Возьмем достаточно пессимистический расклад:

В месяц проводим 4 корпоратива, дня рождения, девичника

Средний чек - 16 000 р  
Это 10 человек по 1 600 р  
 $4 \times 16\ 000 = 64\ 000$   
Итого выручка = 64 000р

## Расходы считаем по аналогии с мастер классами:

Преподаватели: 4 мероприятия по 3 часа по 400р  
= 4 800р  
Холсты: 4 мероприятия по 10 человек =  $40 \times 250$ р  
= 10 000р  
Краски: 4 мероприятия по 10 человек =  $40 \times 200$ р  
= 8 000р  
Итого расход: 22 800р

**Итого прибыль:  $64\ 000 - 22\ 800 = 41\ 200$ р**

Отметим, что это самые маленькие корпоративы, наши партнеры проводят корпоративы и по 200 и по 400 человек на общие праздники и события организаций

# ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ



**Возьмем достаточно пессимистический расклад:**

Продали 20 сертификатов, средняя доходимость до мастер-класса 20%.

Но допустим что пришли все:  
20 сертификатов по 2000 ₺ = 40 000 ₺

**Итого выручка: 40 000 ₺**

**Расход:**

преподаватели: не считаем, потому что они уже оплачены на мастер классах (люди приходят на групповой мастер класс)

холсты: 250 ₺ x 20 человек = 5 000 ₺

краски: 200 ₺ x 20 человек = 4 000 ₺

**ИТОГО РАСХОД: 5 000₺+4 000₺ = 9 000₺**

**ИТОГО ПРИБЫЛЬ: 40 000₺ - 9 000₺ = 41 000₺**

## ИТОГО ПРИ СРЕДНЕ-ПЕССИМИСТИЧЕСКОМ РАСКЛАДЕ:

**Выручка:** Мастер классы 384 000₽  
+  
Корпоративы 64 000₽  
+  
Сертификаты 40 000₽  
= 488 000

**Расходы:** Мастер классы 195 600 ₽  
+  
Корпоративы 22 800р  
+  
Сертификаты 9 000₽  
= 227 400р

**ПРИБЫЛЬ**

**= 488 000 - 227 400**

**= 260 600Р**

**ТАКИМ ОБРАЗОМ, ПРИ СРЕДНЕ-  
ПЕССИМИСТИЧЕСКОМ РАСКЛАДЕ ВЫ ОКУПИТЕ  
ШКОЛУ ЗА ЧУТЬ БОЛЕЕ ЧЕМ ЗА 3 МЕСЯЦА:**

Например, вы купили франшизу за 500 000р + 350 000 р -  
расходы на оборудование и запуск школы (общая сумма  
инвестиций 850 000р)

**Итого: 850 000/ 260 600 = 3,26 месяца!**



# НАШИ КОНТАКТЫ

Руководитель развития сети: +7 (927) 460-00-54

Эрик Гайфетдинов: +7(987)-296-82-66

Аделина Акбирова: +7(987)-232-75-40