

INVITRO



Стройте бизнес вместе с нами

Инвестиционная франчайзинговая
программа

ИНВИТРО — ведущая группа частных медицинских компаний в России по суммарному объему выручки от оказанных медицинских услуг, которая специализируется на высокоточной лабораторной диагностике и оказании медицинских услуг.



INVITRO



29



лет в лабораторной
диагностике

19



лет успешного
франчайзинга

69



% рост сети с 2018 года,
более 1900 медицинских
офисов на территории РФ и СНГ*

*По данным ИНВИТРО по состоянию на конец 2023 г.

География



Россия

от Калининграда до
Петропавловска-Камчатского



1700

более 1 700*
медицинских офисов



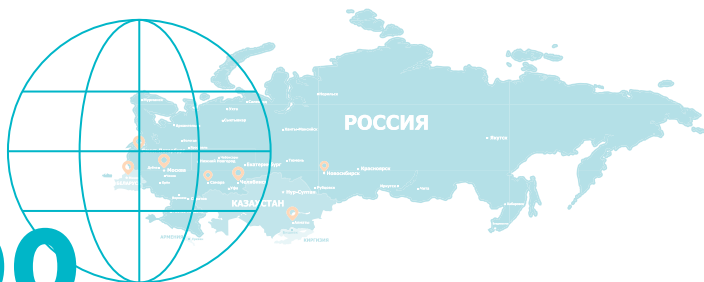
Казахстан Белоруссия Кыргызстан Армения



200

более 200*
медицинских офисов

1900



**Более 1 900* медицинских офисов
во всех странах присутствия**

Цифры

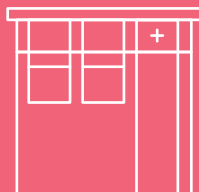
4 000

Более
4 000 видов
лабораторных
исследований



7

7 ультрасовременных
лабораторных
комплексов



600

600
медицинских
центров



11 млн

Более 11 000 000
визитов в
медицинские
офисы ежегодно



5 000

Более 5 000
медицинских
компаний
работают с нами



9 000

В команде 9 000
сотрудников,

1 000

из них — врачи



Почему ИНВИТРО?



Лидер узнаваемости бренда

- Знание бренда на уровне 78%
- Каждый 4-й потенциальный клиент знает ИНВИТРО

Стандарты качества

- ИНВИТРО ежегодно проходит сертификацию качества 6 сигм
По результатам данной оценки частота ошибок в лабораторных исследованиях ИНВИТРО близка к нулю
- Организация обучения стандартам сервиса ИНВИТРО и проведение аттестации персонала

Эффективный подход

- Бизнес-модель предоставляется партнеру с учетом текущих трендов рынка. Открытия происходят с учетом расчета на новых территориях при отсутствии пересечения потоков клиентов между действующими медицинскими офисами. При планировании новых используются различные инструменты, включая геомаркетинг

Роялти – специальные условия с даты открытия

Фиксированная сумма оплаты:

- в регионах – с 25 месяца;
- в Москве – с 4 месяца.

Нет дополнительных платежей и сборов

- Все условия проговариваются и фиксируются с партнером в договорах коммерческой концессии и агентском

Техническая поддержка партнеров 24/7

- Поддержка обеспечивается за счет собственных служб ИТ и аутсорсинга

Обеспечение медицинскими расходными материалами по лабораторной диагностике

- Предоставление всех необходимых расходных материалов для организации медицинской деятельности

12 территориальных центров компетенции по развитию и сопровождению

- Агломерационная структура компании позволяет оперативно решать локальные вопросы бизнеса на местах

Система контроля клиентского сервиса в МО

- Видеомониторинг оформления пациентов, тайные закупки, выезд кураторов для проверки МО

Преимущества ИНВИТРО для пациентов



Комфорт

Современные и уютные МО.
Удобный график работы, в том числе 24/7.
Доступность для маломобильных категорий населения.

Профессионализм

ИНВИТРО использует лучшие международные практики и стандарты в деятельности врачей и лабораторной диагностики.

Сервис

Вежливый и профессиональный персонал.

Ответственность

Ответственность за качество услуг перед каждым пациентом.
Точные результаты анализов.
Собственные лаборатории.

Инновационность

Развитие продуктов/профилей и программ для людей разных возрастов, национальностей, с разным образом жизни и состоянием здоровья, с учетом сезонности и клинической значимости. Помощь в комплексном управлении здоровьем.

Программа лояльности

Уникальная программа лояльности «Здоровый кэшбэк».



более

60%

франчайзи ИНВИТРО открывают
более 1 медицинского офиса



ООО «ИНВИТРО» заняло первое место в номинации «Медицинские организации частной формы собственности» по результатам «Рейтинга доверия и предпочтения сотрудничества участников системы здравоохранения»



ООО «ИНВИТРО» получило награду Международной академии франчайзинга «За вклад в развитие франчайзинга в области лабораторных и медицинских услуг»

Как все устроено. Этапы лабораторного процесса

Пациент сдает биологический материал в медицинском офисе

1

Каждый образец получает свой уникальный штрих-код

2

Пробы отправляются в лабораторию в контейнерах, которые обеспечивают необходимую температуру

3

Все пробы регистрируются в лабораторной информационной системе (ЛИС)

4

Автоматические анализаторы выполняют исследования

5

Все результаты исследований проходят несколько этапов проверок

6

Пациент получает результаты удобным ему способом

7



Постройте свой бизнес с лидером



В 2023 году компания ИНВИТРО стала лауреатом премии «Марка №1 в России» в номинации «Медицинская компания»

План действий

Подбор
помещения

1

Франчайзи

Поиск помещения

ИНВИТРО

Утверждение помещения, расчет экономических показателей

Ремонт
и оснащение
помещения

2

Франчайзи

Проведение ремонта и оснащение оборудованием

ИНВИТРО

Предоставление фирменных стандартов, рекомендации по ремонту и оснащению оборудованием (в том числе медицинским)

Получение СЭЗ

(санитарно-
эпидемиологического
заключения)

3

Франчайзи

Прохождение проверки помещения Роспотребнадзором

ИНВИТРО

Предоставление рекомендаций

Персонал

4

Франчайзи

Поиск персонала

ИНВИТРО

Обучение и аттестация персонала

Получение
лицензии

5

Франчайзи

Прохождение проверки Министерством здравоохранения

ИНВИТРО

Предоставление рекомендаций

Открытие

6

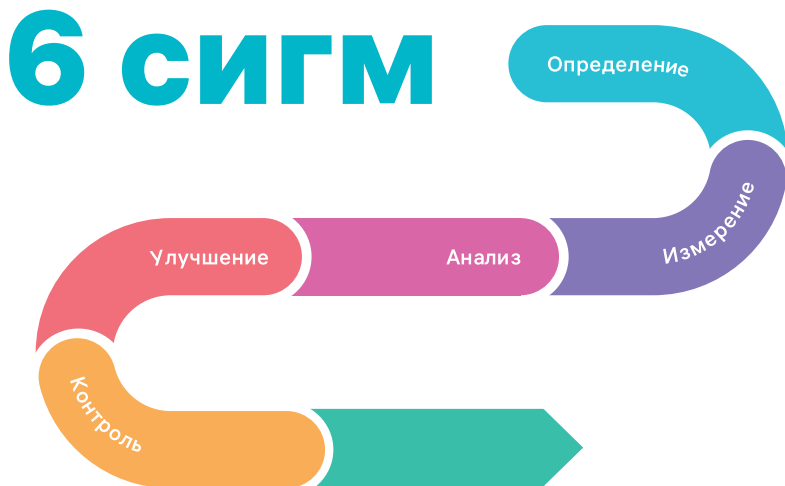
- В среднем срок открытия медицинского офиса составляет 4-5 месяцев.
- Каждого франчайзи сопровождает персональный менеджер по открытию.
- При согласовании помещения ИНВИТРО предоставляет расчет экономических показателей для предложенного помещения.
- Сотрудничество начинается, если предложенные экономические показатели устраивают инвестора.
- За каждым действующим медицинским офисом закреплен:
Менеджер сопровождения продаж - помогает увеличить выручку медицинского офиса и решить все операционные вопросы;
Куратор - оказывает поддержку по работе медицинского персонала. Полная маркетинговая и организационная поддержка.

Качество подтверждено

ООО «ИНВИТРО» — первая медицинская компания в Европе, прошедшая сертификацию по программе верификации.

Обеспечиваем точность на всех этапах

- Работаем с тест-системами ведущих мировых производителей
- Используем одноразовые вакуумные системы для взятия крови
- Применяем уникальное штрихкодирование пробирок
- Выполняем двойное подтверждение результатов анализов: технологическое и медицинское
- Строго соблюдаем условия хранения и транспортировки биоматериала



ИНВИТРО работает в соответствии с ГОСТ Р ИСО 15189:2015 «Лаборатории медицинские. Частные требования к качеству и компетентности», ГОСТ ИСО 9001-2015 (ISO 9001:2015) «Системы менеджмента качества. Требования».



Доходы партнера

Франчайзи получает:

100%

стоимости процедуры взятия биоматериала;
стоимости оказания дополнительных услуг,
не входящих во франшизу

35%

стоимости лабораторных исследований
для Москвы

40%

стоимости лабораторных исследований
для МО и регионов

90%

от стоимости врачебных и сестринских
услуг (при выборе медицинской франшизы)

Бонусная политика для франчайзи:

При открытии медицинского офиса ранее регламентного срока – дополнительно **+5%** стоимости лабораторных исследований в течение первого года работы офиса.

При перевыполнении плана продаж более чем на 7% – до **+5%** стоимости лабораторных исследований.

**Скидки на
паушальный
взнос:**

при открытии второго
медицинского офиса

-25%

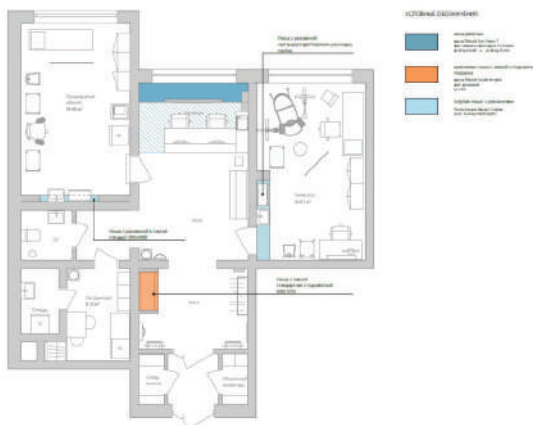
при открытии третьего
и последующих
медицинских офисов

-50%

Требования к помещениям

Требования к помещениям

- Расстояние по прямой до действующей точки ИНВИТРО не менее 1,5 км (исключение: прямые препятствия – водные, транспортные преграды, ж/д пути и т.д.)
- Расположение на первой линии
- Возможность размещения рекламных конструкций
- Беспрепятственный доступ всех групп граждан
- Транспортная доступность
- Наличие точек притяжения, социальных объектов
- Соответствие требованиям законодательства



Как все устроено.

Этапы приема на медицинские услуги

Пациент записывается на прием к врачу.

1

Каждая запись получает свой уникальный код.
При первичном обращении создается
электронная медицинская карта (ЭМК).

2

Пациент обращается
в медицинский центр (МЦ).

3

После оказания услуги врач заполняет
и подписывает протокол приема
в Медицинской информационной системе (МИС).

4

Заключение по приему выдается пациенту.

5

Протоколы приемов проходят
трехуровневую проверку

- Первый уровень – внутренний контроль качества врачебной комиссией МЦ
- Второй уровень – контроль Медицинским департаментом Агломерации
- Третий уровень – контроль Медицинским департаментом управляющей компании

6

Пакеты инвестиционных возможностей

- пакет № 1** Стандарт Москва
- пакет № 2** Стандарт Регион
- пакет № 3** Городок
- пакет № 4** Два бренда
- пакет № 5** Медицинская франшиза



Конкурентоспособный бизнес для столицы.

Пакет позволяет выбрать услуги лабораторной диагностики, а также добавить дополнительные медицинские услуги.

Доставка биоматериала в лабораторный комплекс происходит через собственную логистическую службу ИНВИТРО.

Формат	Стандарт Москва
Рекомендуемая площадь помещения	100 м ²
Планируемая выручка от лабораторных услуг	2 800 000 ₽
Паушальный взнос	700 000 ₽
Роялти	28 000 ₽ / мес. с 4-го месяца работы
Инвестиции на открытие*	4 500 000 – 5 400 000 ₽
Агентское вознаграждение	35 %
Окупаемость проекта	после 3 лет работы офиса, при условии достижения расчетных показателей

* Затраты на ремонт, оборудование, лицензирование, внешнее и внутреннее оформление.

Выручка	249 145 362	EBITDA	47 133 051	IRR	75%
Чистая прибыль	25 270 899	Окупаемость	3		

Ключевые показатели

Показатель	Динамика	на 3-7 год	тыс. руб.
EBITDA			47 133
EVA			22 607
NOPAT			25 271
Выручка			249 145
Расходы			73 189
DFCF			10 021

■ – 4 год
■ – 5 год
■ – 6 год
■ – 7 год

Факторы, влияющие на EVA

		руб.	%
EVA 6 год		+4 674	97%
Агентское		+396	8%
Прочие расходы		-376	-8%
ФОТ		-222	-5%
Выручка		+135	3%
Аренда		-80	-2%
Налог УЧО		-29	-1%
EVA 7 год		+4 838	100%

4 506 000

Сумма инвестиций

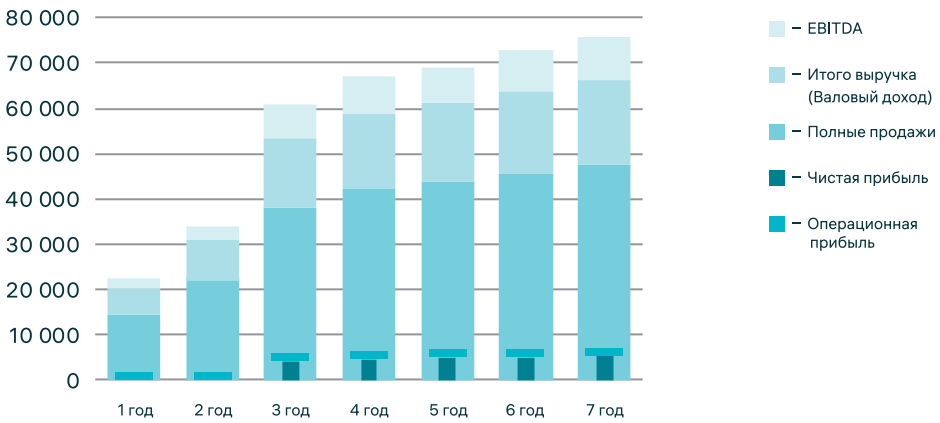
10 020 589 75%

Доходность инвестиции
во франшизу
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

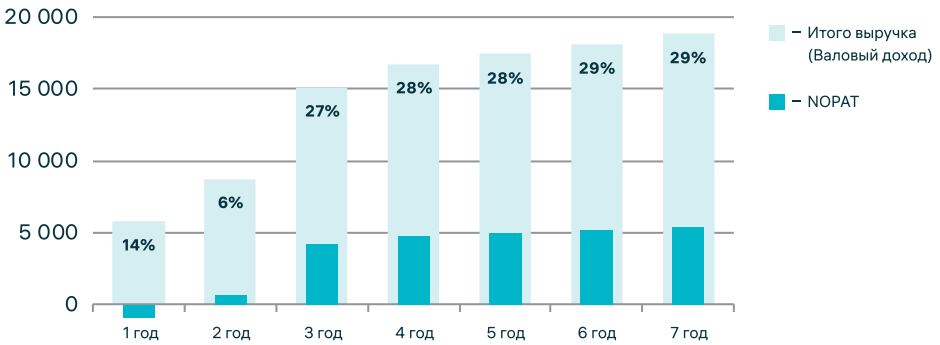
2 775 387 13%

Доходность банковского
вклада
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

Финансовый результат



Рентабельность





Предложение для региональных предпринимателей.
Ориентировано на города России с населением
от **100 000** человек.

Пакет позволяет выбрать услуги лабораторной диагностики,
а также добавить дополнительные медицинские услуги.
Логистика биоматериала происходит через крупные
транспортные хабы (аэропорты, железнодорожные вокзалы).

Формат	Регион
Рекомендуемая площадь помещения	от 80 м ²
Планируемая выручка от лабораторных услуг	1 700 000 ₽
Паушальный взнос	
Город 50 – 100 тыс. жителей	200 000 ₽
Город 100 – 500 тыс. жителей	300 000 ₽
Город 500 тыс. – 1 млн жителей	400 000 ₽
Город от 1 млн жителей	500 000 ₽
Московская область	450 000 ₽
г. Санкт-Петербург	350 000 ₽
Роялти	28 000 ₽ / мес. с 25-го месяца работы
Инвестиции на открытие*	3 500 000 – 4 200 000 ₽
Агентское вознаграждение	40%
Окупаемость проекта	после 3 лет работы офиса, при условии достижения расчетных показателей

*Затраты на ремонт, оборудование, лицензирование, внешнее и внутреннее оформление.

Выручка	146 952 197	EBITDA	30 917 541	IRR	60%
Чистая прибыль	25 729 599	Окупаемость	4		

Ключевые показатели

Показатель	Динамика	на 3-7 год	тыс. руб.
EBITDA			30 918
EVA			22 733
NOPAT			25 092
Выручка			146 952
Расходы			46 259
DFCF			0

– 4 год – 5 год – 6 год – 7 год

Факторы, влияющие на EVA

		руб.	%
EVA 2027		+3 141	96%
Агентское		+274	8%
Прочие расходы		-268	-8%
ФОТ		-145	-4%
Выручка		+81	2%
Аренда		-42	-1%
Налог УЧО		-29	-1%
EVA 2028		+3 264	100%

3 769 500

Сумма инвестиций

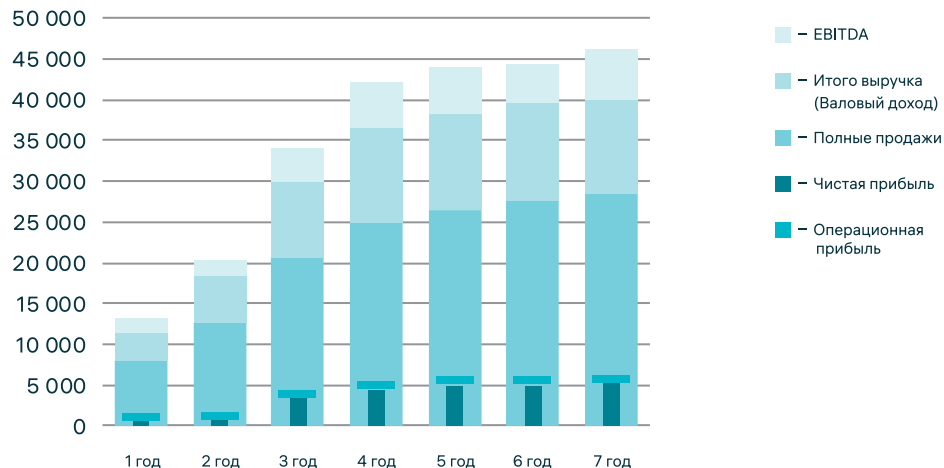
6 067 483 60%

Доходность инвестиции
во франшизу
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

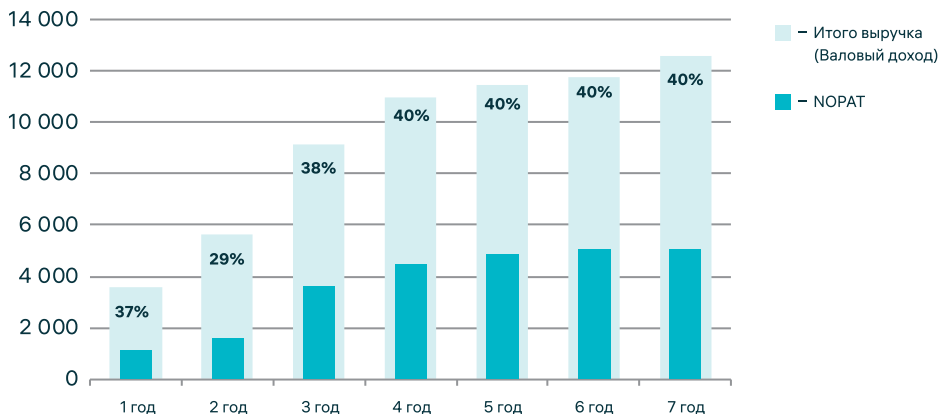
2 321 754 13%

Доходность банковского
вклада
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

Финансовый результат



Рентабельность



пакет № 3

Стандарт Городок

3

Свое дело под сильным брендом для небольших городов с населением от **10 000** до **50 000** жителей.

Оптимально для всех регионов, кроме Московской области в пределах трассы А-108 (Московского большого кольца).

Логистика биоматериала происходит через близлежащий медицинский офис «Стандарт».

Формат	Городок
Рекомендуемая площадь помещения	от 50 м ²
Планируемая выручка от лабораторных услуг	800 000 ₽
Паушальный взнос	
Город до 30 тыс. жителей	100 000 ₽
Город 30 – 50 тыс. жителей	150 000 ₽
Роялти	2% от оборота лабораторной деятельности с 25-го месяца, но не более 28 000 ₽
Инвестиции на открытие*	1 500 000 – 2 200 000 ₽
Агентское вознаграждение	40%
Окупаемость проекта	после 3 лет работы офиса, при условии достижения расчетных показателей

*Затраты на ремонт, оборудование, лицензирование, внешнее и внутреннее оформление.

Выручка	74 586 584	EBITDA	21 823 475	IRR	125%
Чистая прибыль	14 781 436	Окупаемость	3		

Ключевые показатели

Показатель	Динамика	на 3-7 год	тыс. руб.
EBITDA			21 823
EVA			13 136
NOPAT			14 431
Выручка			74 587
Расходы			17 097
DFCF			6 805

- 4 год - 5 год - 6 год - 7 год

Факторы, влияющие на EVA

		руб.	%
EVA 2027		+2 582	97%
Агентское		+136	5%
Прочие расходы		-104	-4%
ФОТ		+33	1%
Выручка		-32	-1%
Налог УЧО		-20	-1%
Аренда		-16	-1%
EVA 2028		+2 670	100%

2 000 500

Сумма инвестиций

6 805 108

Доходность инвестиции
во франшизу
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

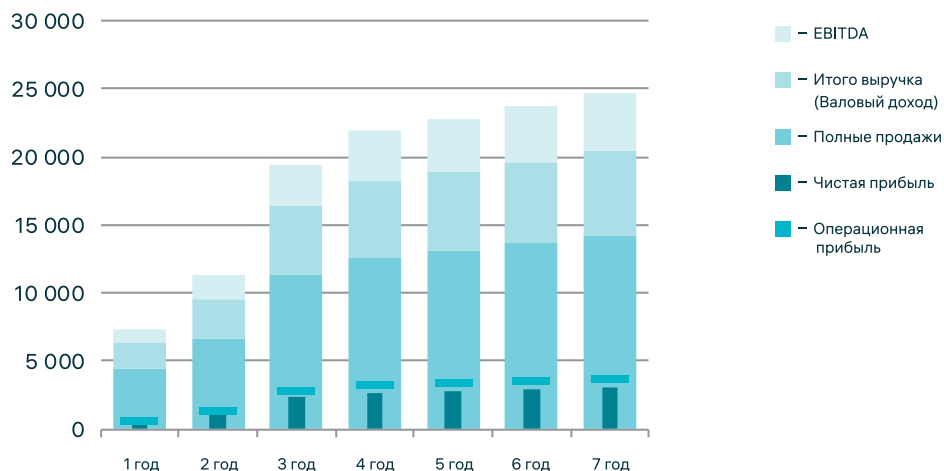
125%

1 232 171

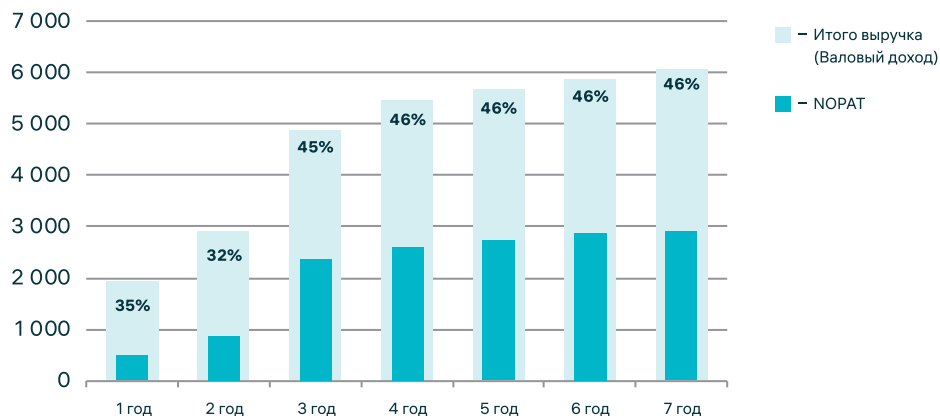
Доходность банковского
вклада
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

13%

Финансовый результат



Рентабельность



пакет № 4

Два бренда

4

Возможность расширить существующий медицинский бизнес за счет лабораторных услуг под брендом ИНВИТРО.

Условия пакета предполагают оформление процедурного кабинета в фирменном стиле ИНВИТРО и размещение вывески.

Формат	Два бренда
Рекомендуемая площадь помещения	от 20 м²
Планируемая выручка от лабораторных услуг	700 000 ₽
Паушальный взнос	
(в зависимости от численности населения города)*	80 000 – 550 000 ₽
Роялти	в зависимости от населённого пункта
Инвестиции на открытие*	400 000 – 1 300 000 ₽
Агентское вознаграждение	
г. Москва	35%
во всех населенных пунктах, кроме Москвы	40%
Окупаемость проекта	обсуждается индивидуально, но не более 3 лет работы офиса, при условии достижения расчетных показателей

*Затраты на ремонт, оборудование, лицензирование, внешнее и внутреннее оформление.

Выручка	62 206 716	EBITDA	9 604 109	IRR	102%
Чистая прибыль	6 641 992	Окупаемость	3		

Ключевые показатели

Показатель	Динамика	на 3-7 год	тыс. руб.
EBITDA			9 604
EVA			5 879
NOPAT			6 485
Выручка			62 207
Расходы			17 847
DFCF			2 915

■ - 4 год
■ - 5 год
■ - 6 год
■ - 7 год

Факторы, влияющие на EVA

		руб.	%
EVA 2027		+1 199	97%
Агентское		+121	10%
Прочие расходы		-94	-8%
ФОТ		-55	-4%
Выручка		-8	-1%
Аренда		-8	-1%
Налог УЧО		+5	0%
EVA 2028		+1 242	100%

966 000

Сумма инвестиций

2 914 731

Доходность инвестиции
во франшизу
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

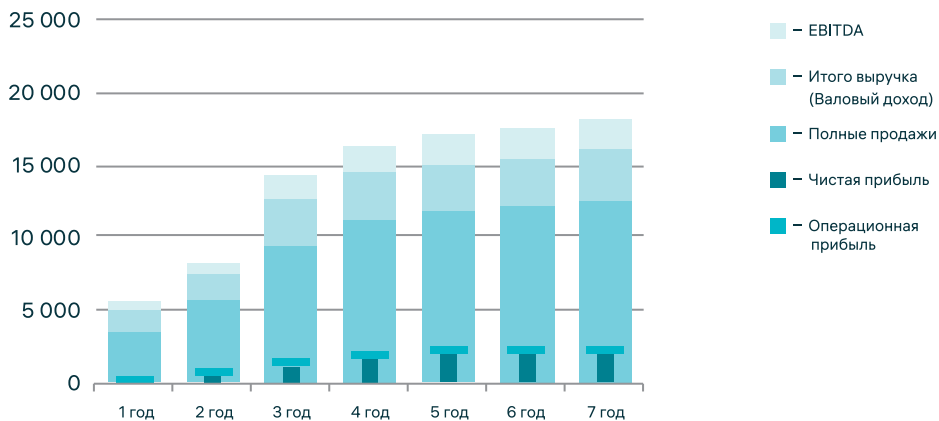
102%

594 990

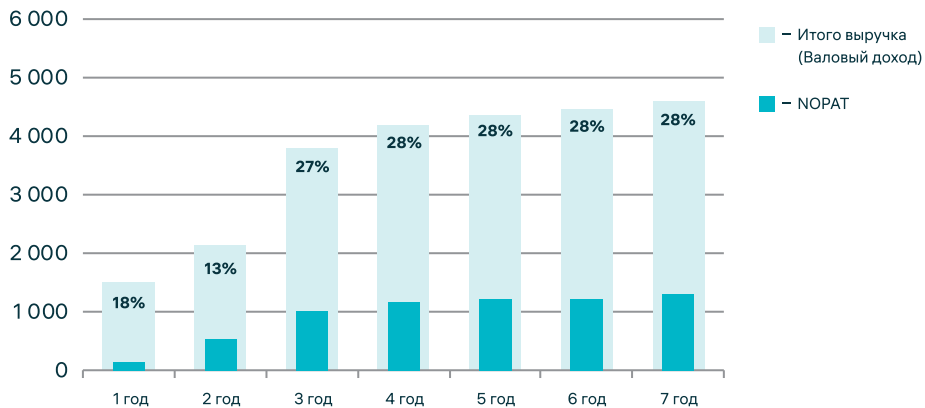
Доходность банковского
вклада
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

13%

Финансовый результат



Рентабельность



5

Медицинская франшиза

Предложение по медицинской деятельности, включающее в себя врачебные и сестринские услуги по направлениям:

- акушерство и гинекология
- неврология
- эндокринология
- терапия
- кардиология
- педиатрия
- урология
- гастроэнтерология
- ультразвуковая диагностика
- функциональная диагностика
- сестринские услуги (инъекции и в/в вливания)

Медицинская франшиза приобретается только в комплекте с пакетами по лабораторной диагностике. В франчайзинговое предложение входит подключение франчайзинговой точки к:

- медицинской информационной системе (МИС), где хранится вся информация об анализах, посещениях врачей и ведется оформление всей медицинской документации, относящейся к приему пациента (медицинская карта, протокол, лист назначения и т.д.);
- системе записи пациентов через сайт, личный кабинет пациента, Контакт-центр;
- размещению информации о врачах и медицинских услугах на сайте, консультированию Контакт-центром;
- обучающим мероприятиям для врачей как по специализациям, так и кроссплатформенным;
- внешнему контролю качества врачебных и сестринских услуг со стороны ИНВИТРО;
- обработке обратной связи от пациентов (работа с отзывами);
- маркетинговому продвижению врачебных и сестринских услуг.

Формат

Медицинская франшиза

Рекомендуемая площадь помещения

от 80 м²

Планируемая выручка от медицинских услуг

от 300 000 ₽

Паушальный взнос

+ 50 000 ₽

к паушальному взносу к пакету франчайзингового предложения по лабораторной диагностике

Город 50 – 100 тыс. жителей

250 000 ₽

Город 100 – 500 тыс. жителей

350 000 ₽

Город 500 тыс. – 1 млн жителей

450 000 ₽

Город от 1 млн жителей

550 000 ₽

Московская область

500 000 ₽

г. Санкт-Петербург

400 000 ₽

г. Москва

750 000 ₽

Роялти

10%
от врачебных/сестринских услуг с 1-го месяца работы

Инвестиции на открытие*

от 5 500 000 ₽

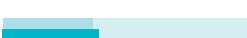
Окупаемость проекта

от 3 лет работы центра, при условии
достижения расчетных показателей

*Затраты на ремонт, оборудование, лицензирование, внешнее и внутреннее оформление.

Выручка	309 788 545	EBITDA	96 598 910	IRR	99%
Чистая прибыль	56 631 589	Окупаемость	3		

Ключевые показатели

Показатель	Динамика	на 3-7 год	тыс. руб.
EBITDA			96 599
EVA			50 314
NOPAT			56 632
Выручка			309 789
Расходы			112 135
DFCF			23 183

- 4 год - 5 год - 6 год - 7 год

Факторы, влияющие на EVA

		руб.	%
EVA 2027		+10 002	90%
Агентское		+1 284	12%
Прочие расходы		+613	6%
ФОТ		-373	-3%
Выручка		-192	-2%
Налог УЧО		-19	-2%
Аренда		-138	-1%
EVA 2028		+11 090	100%

9 774 615

Сумма инвестиций

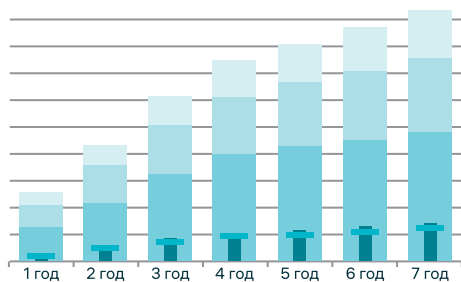
23 183 408 99%

Доходность инвестиции
во франшизу
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

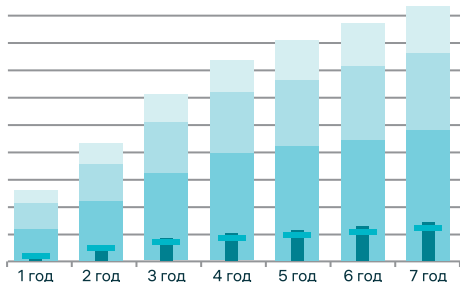
22 124 792 13%

Доходность банковского
вклада
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

Финансовый результат

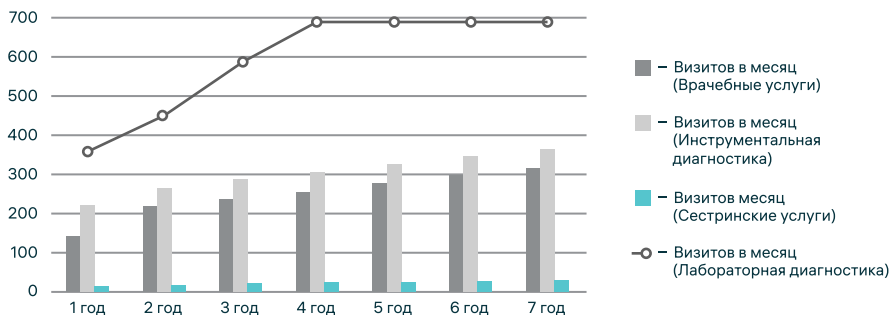
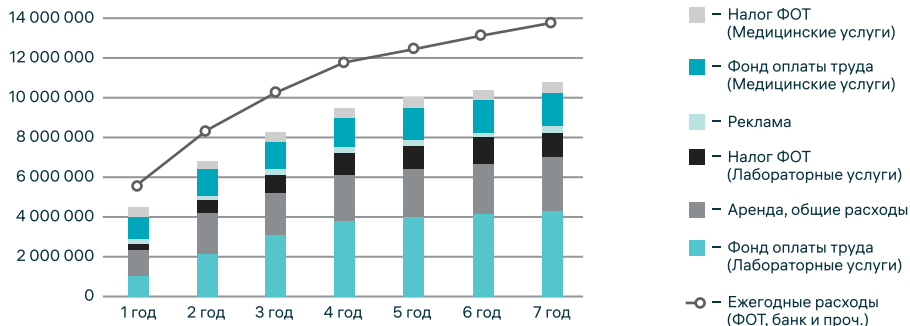


Рентабельность



— EBITDA — Итого выручка (Валовый доход) — Полные продажи — Чистая прибыль — Операционная прибыль

Расходы



— Налог ФОТ (Медицинские услуги)
— Фонд оплаты труда (Медицинские услуги)
— Реклама
— Налог ФОТ (Лабораторные услуги)
— Аренда, общие расходы
— Фонд оплаты труда (Лабораторные услуги)
— Ежегодные расходы (ФОТ, банк и проч.)
— Визитов в месяц (Врачебные услуги)
— Визитов в месяц (Инструментальная диагностика)
— Визитов в месяц (Сестринские услуги)
— Визитов в месяц (Лабораторная диагностика)

Расшифровка финансовых показателей:

EBITDA – аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа и начисленной амортизации.

IRR (Внутренняя норма доходности) – это та максимальная доходность, которую обеспечит проект, то есть, если условия предоставления капитала (займа) содержат ставки выше рассчитанной IRR, то предприниматель не сможет вернуть его и получить прибыль. И наоборот, все источники финансирования, стоимость привлечения которых составляет менее ставки IRR, потенциально способны обеспечить прибыльность проекта.

Нормальное значение > 0 . Чем выше показатель – тем выше рентабельность проекта.

NOPAT (Чистая операционная прибыль после налогообложения) – это финансовый показатель, который показывает, насколько хорошо компания выполнила свою основную деятельность за вычетом налогов.

EVA (Экономическая добавленная стоимость) – прибыль компании после уплаты всех налогов, уменьшенная на величину платы за инвестированный в предприятие капитал.

DFCF – дисконтированные свободные денежные потоки.