

С ЗАБОТОЙ О ЗДОРОВЬЕ!

Здоровая
& Семья

ФРАНШИЗА ОРТОПЕДИЧЕСКОГО САЛОНА

ИЗДЕЛИЯ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ

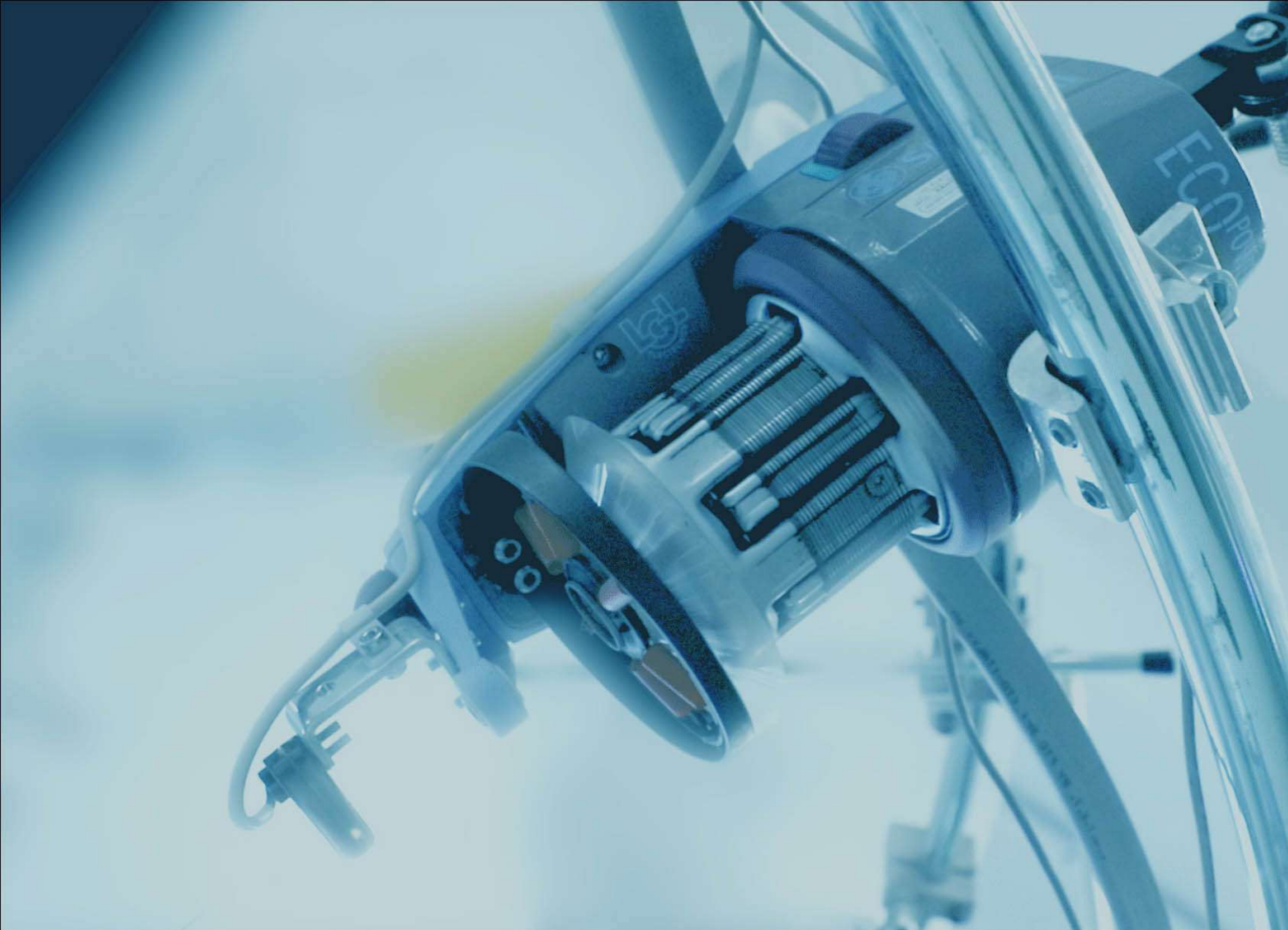
ОРТОПЕДИЧЕСКИЕ СТЕЛЬКИ



ЗДОРОВАЯ СЕМЬЯ

– ЭТО БРЕНД РОЗНИЧНОЙ СЕТИ ОРТОПЕДИЧЕСКИХ САЛОНОВ, ЗАПУЩЕННЫЙ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ «КРЕЙТ» В 2017 ГОДУ.

**Продукция
изготавливается на
собственном
производстве в городе
Санкт-Петербург с
использованием
современных технологий,
оборудования ведущих
мировых производителей
и тщательно
подобранного сырья.**





**Ассортиментный
портфель компании
насчитывает более 1500
SKU.**



ФРАНЧАЙЗИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ


ПАУШАЛЬНЫЙ
ВЗНОС **150 000 ₽**

РОЯЛТИ **0 ₽**

МЕДИЦИНСКАЯ
ЛИЦЕНЗИЯ **НЕТ**

СРОК ОКУПАЕМОСТИ **10-12
месяцев**

СРОКИ ЗАПУСКА **30-60
дней**



**ОРТОПЕДИЧЕСКИЙ САЛОН
«ЗДОРОВАЯ СЕМЬЯ» ИМЕЕТ
ПРЯМУЮ СОЦИАЛЬНУЮ
НАПРАВЛЕННОСТЬ С
ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ
КАЧЕСТВА ЖИЗНИ
НАСЕЛЕНИЯ.
КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕННОСТИ:**

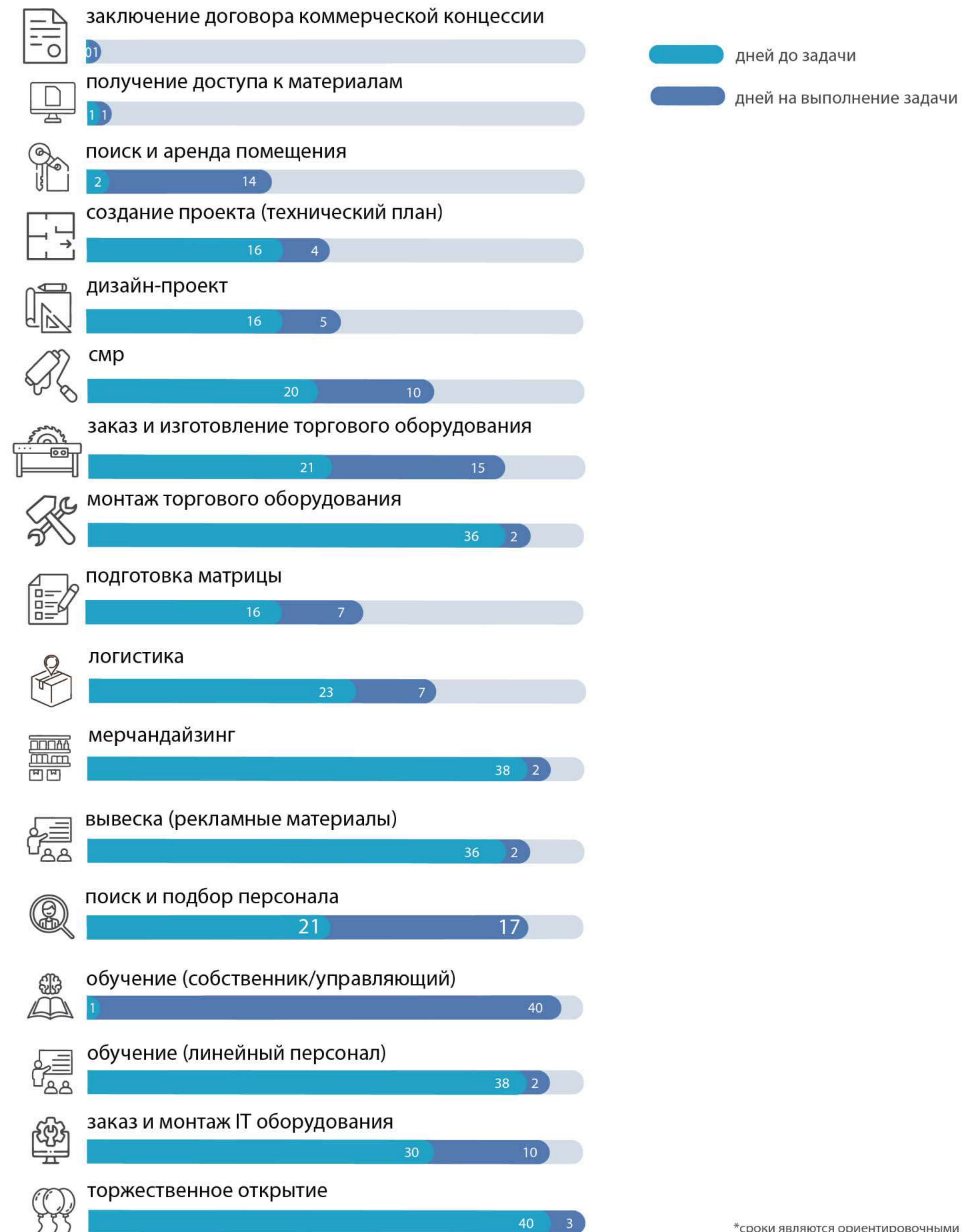
- Забота о здоровье населения;
- Медицинское направление бизнеса;
- Производство 90% ассортимента на территории Российской Федерации;
- Строгие стандарты качества продукции;
- Доступный ценовой сегмент.

**ОТКРЫТИЕ
ОРТОПЕДИЧЕСКОГО
САЛОНА ПО СИСТЕМЕ
ФРАНЧАЙЗИНГА ДОСТУПНО
КАЖДОМУ КТО
ЗАИНТЕРЕСОВАН В БИЗНЕСЕ
СОЦИАЛЬНОЙ
НАПРАВЛЕННОСТИ, КАК
НАЧИНАЮЩЕМУ, ТАК И
ОПЫТНОМУ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ И НЕ
ЗАВИСИТ ОТ:**

- Наличия предпринимательского опыта;
- Наличия медицинского образования;
- Наличия собственного коммерческого помещения;
- Высокой численности населения (Франшиза для маленьких городов).



ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА



*сроки являются ориентировочными

ДОСТУПНО ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

ГРУППА ЗАПУСКА:

- Помощь в определении локации
- Помощь в поиске и подборе помещения
- Оценка привлекательности локации

IT:

- Полный перечень необходимого оборудования для ведения деятельности и безопасности
- IT сопровождение

ЭКОСИСТЕМА:

- Портал Учебно-Методического центра
- Портал B2B для работы с документацией
- Софт для ведения деятельности
- Маркетинговый портал

МАРКЕТИНГ:

- Дизайн-проект будущего Предприятия
- Доступ к Банку рекламных материалов
- Разработка индивидуальных материалов и стимулирующих мероприятий

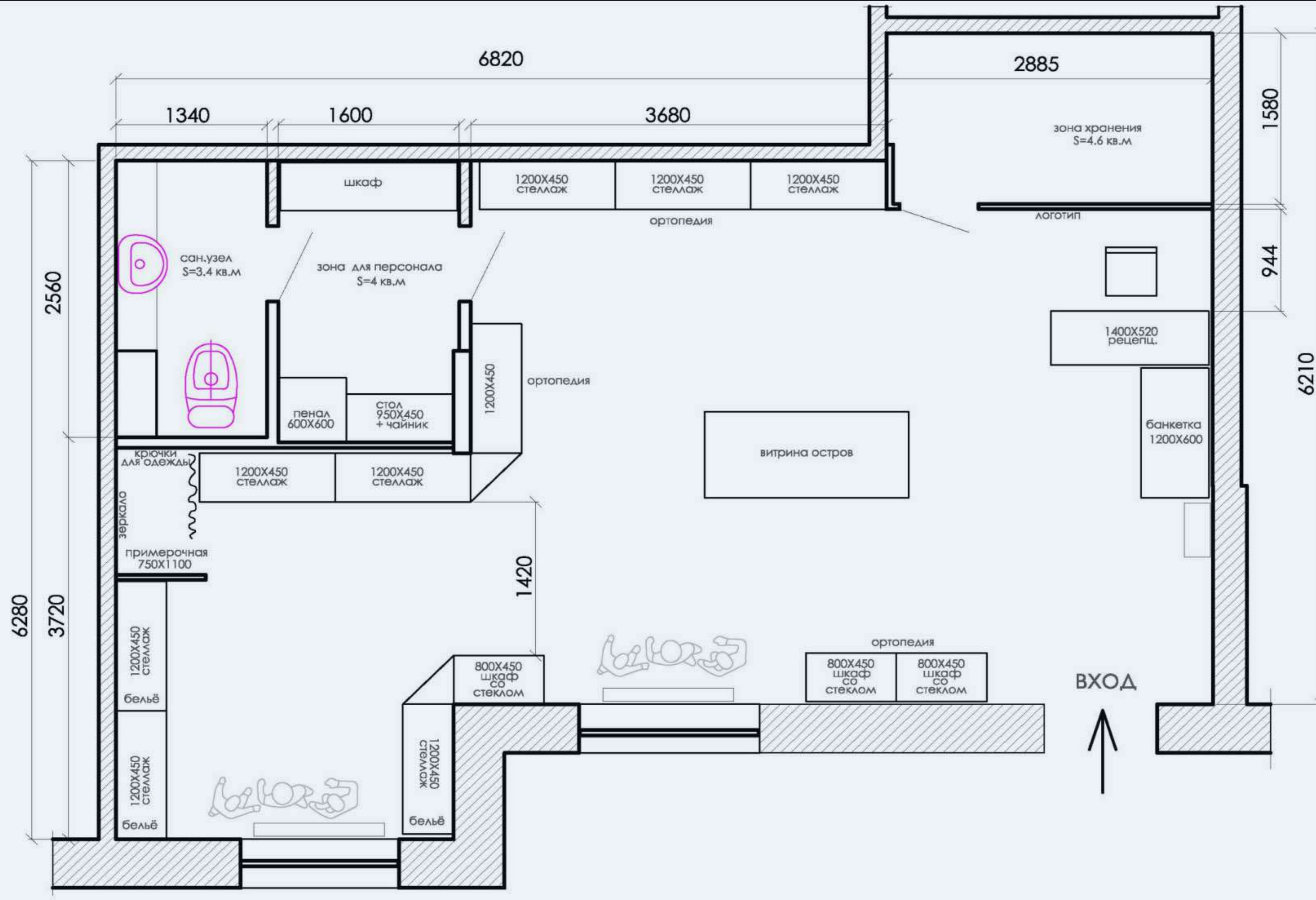
КОММЕРЧЕСКИЙ ДЕПАРТАМЕНТ:

- Индивидуализируемая постановочная матрица
- Единая система ценообразования
- Мониторинг WEB – площадок
- Расширение ассортимента предприятия за счет прямых контрактов
- Особые коммерческие условия

На протяжении всего срока действия договора коммерческой концессии вас будет сопровождать персональный менеджер, который в свою очередь координирует все этапы реализации проекта и связь с подразделениями компании.

Его основные обязанности:

- Контроль стратегии Ортопедического салона исходя из динамики рынка и конкурентной среды;
- Помощь в обучении и контроле деятельности сотрудников Предприятия;
- Анализ показателей Предприятия и активная помощь в развитии;
- Оптимизация представленного ассортимента торговой точки;
- Разработка систем мотивации и маркетинговой активности.



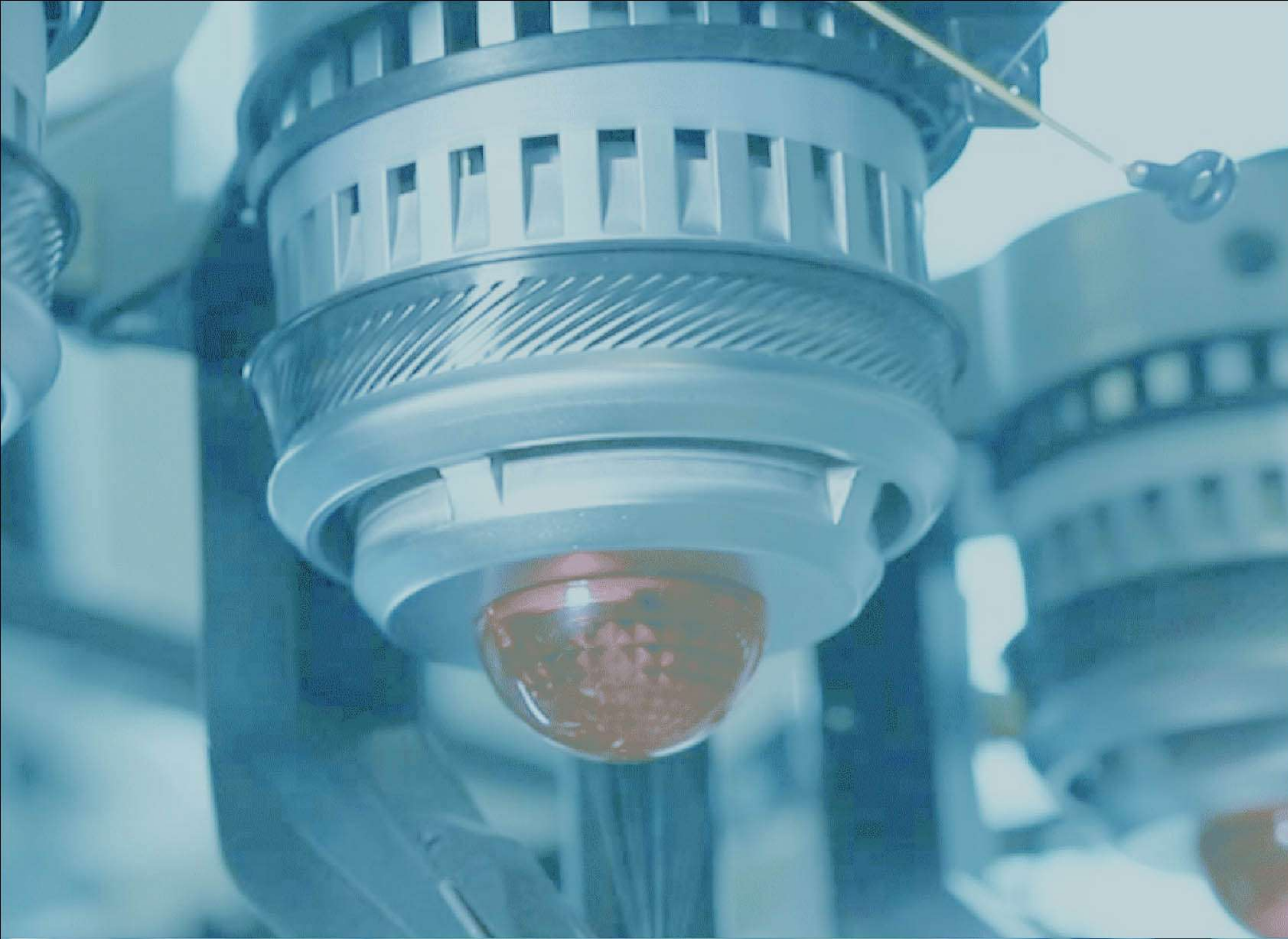
ДИЗАЙН-ПРОЕКТ

Разработаем подробный дизайн-проект помещения.


МЫ ПРЕДОСТАВИМ ВАМ:

- Технический план
- Планограммы расстановки оборудования
- Характеристики оборудования
- Мерчандайзинг





**МЫ ТА КОМПАНИЯ,
КОТОРАЯ С ПЕРВОГО ДНЯ
ОПРЕДЕЛИЛА СВОЙ КУРС:
ПРОИЗВОДСТВО ИЗДЕЛИЙ
МЕДИЦИНСКОГО
НАЗНАЧЕНИЯ ПОЛНОГО
ЦИКЛА НА ТЕРРИТОРИИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.**



В основу данного выбора мы вложили заботу о населении, разработка и адаптация мирового опыта в изделиях Российского производителя, тотальный контроль производственных процессов от выбора поставщиков сырья до уже готового изделия.

Коэффициент выбраковки в розничных торговых точках составляет менее 0,2% от общего количества изделий. Ассортиментный портфель Компании состоит из более чем 1500 SKU и каждое изделие прошло процедуру клинических испытаний на территории Государственных лечебно-профилактических учреждений Российской Федерации, что подтверждено документами качества Государственного образца.

ПОЧЕМУ

ВЫБИРАЮТ ФРАНШИЗУ «ЗДОРОВАЯ СЕМЬЯ»



СТАБИЛЬНОСТЬ

Медицинское направление бизнеса не подвержено кризису. Социальная франшиза – это не только про бизнес, но и высокий уровень ответственность за каждого нашего покупателя.



НОВЫЙ ПОДХОД К ПРОДАЖАМ

Сотрудники розничных торговых точек не кассиры, а квалифицированные специалисты, оказывающие персонализированные, профессиональные консультации! Обучение происходит в удаленном формате на базе Учебно-методического центра «Крейт».



СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Производственные площади, расположенные на территории г. Санкт-Петербург выпускают продукцию с учетом собственных строгих стандартов качества! В основу которых легли современные технологии и анатомические особенности населения всех регионов Российской Федерации.



ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ

Сбалансированная и подконтрольная система внешнего ценообразования позволяет каждому участнику рынка экономически эффективно вести деятельность.



ВЫСОКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Высоко маржинальная продукция позволяет эффективно выходить на плановые показатели.



СОПРОВОЖДЕНИЕ НА ВСЕХ ЭТАПАХ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Консультации специалистов компании по всем аспектам ведения бизнеса на протяжении всего срока действия договора.



КАЧЕСТВО

Все изделия проходят клинические испытания, имеют Сертификаты соответствия Государственного образца и Регистрационные удостоверения Федеральной службы по надзору в сфере Здравоохранения РФ.



УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ

Универсальная товарная матрица включает в себя продукцию для всех категорий граждан вне зависимости от пола, возраста и достатка.



БЕЗОПАСНОСТЬ

Отсутствие необоснованных затрат при запуске: более 70% первоначальных инвестиций это товарный остаток, мебель, оборудование.

ФОРМАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ОРТОПЕДИЧЕСКИЙ САЛОН

- Отдельное помещение в жилом доме, торговом комплексе, супермаркете, медицинском центре, больнице, госпитале.
- Необходимая площадь от 30 до 60 кв.м.
- Ассортимент: Полный перечень товарных групп.

Паушальный взнос	150 000	₽
Торговое оборудование	250 000	₽
Закупка товара	1 000 000	₽
Накладные расходы	100 000	₽

*указанные суммы денежных средств являются ориентировочными/усредненными. Не является публичной офертой.





ФОРМАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

КИОСК ПРИ ЛПУ

- Небольшая огороженная площадь на территории поликлиники, медицинского центра, больницы, роддома, женской консультации, травмпункта.
- Необходимая площадь от 4 до 15 кв.м.
- Ассортимент: узкий перечень продукции на основе специфики ЛУ.

Паушальный взнос	по запросу	
Торговое оборудование	от	50 000 ₽
Закупка товара	от	400 000 ₽
Накладные расходы	от	50 000 ₽



ФОРМАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

ОТДЕЛ С ОРТОПЕДИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

- Отдельно выделенное место (зонирование или помещение) на территории действующего бизнеса: аптека, медицинская техника, бельевого салон.
- Необходимая площадь от 7 до 20 кв.м.
- Ассортимент: ограниченный ассортимент, не требующий специализированных консультаций.

Паушальный взнос		по запросу
Торговое оборудование	от	50 000 Р
Закупка товара	от	400 000 Р
Накладные расходы	от	50 000 Р

*указанные суммы денежных средств являются ориентировочными/усредненными. Не является публичной офертой.