



DAR DARY

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА СТУДИИ
МАССАЖА (БИЗНЕС-ПЛАНА)**

**«ФРАНШИЗА ПРОЕКТА «ДАР
ДАРИ»**

ЦЕЛЬ И РЕЗУЛЬТАТ

**Цель
проекта:**

Увеличение числа красивых и здоровых горожан

Способ

Организация открытия студии до 75 кв.м. с 2-3 массажными кабинетами с использованием авторских техник массажа

достижения цели:

Результат проекта:

Запуск студии с организацией до трёх массажных кабинетов и клиентопотоком до 720 ед. в месяц

**Требования
к
результату:**

1. Провести ремонт в арендуемом помещении в соответствии с техническими требованиями
2. Установить мебель и оборудование
3. Закупить косметические и расходные материалы
4. Наладить маркетинг проекта
5. Организовать юридический, управленческий и бухгалтерский учет

**Пользователи
результата
проекта:**

Население города открытия студии массажа

ИНФОРМАЦИЯ О РЫНКЕ УСЛУГ

Массаж — это услуга, которая пользуется популярностью практически вне зависимости от сезона, места жительства и даже общей экономической ситуации.

Целевая аудитория студий DAR DARY — это женщины. Потребности женщин быть более стройными, иметь подтянутое тело и убрать морщины на лице не подвержены сезонности и по прогнозам будут только расти, а вместе с ними будет расти ваш бизнес.



Ежегодный рост запросов на услуги массажа – 22%



Ежемесячный поиск услуг массажа выше чем за отчетный период прошлого года на 1 млн. запросов



Объем рынка услуг массажа в РФ – 3 млрд.руб./год



Мы планируем на старте занять 5% рынка и планомерно увеличивать эту долю до 33% регионального рынка

ЦЕЛЬ И РЕЗУЛЬТАТ

ПРОЕКТА

План реализации

Год	Студия «Стандарт»	
	Количество клиентов	Количество продаж/сеансов
Первый	1 830	7 320
Второй	1 944	7 776
Третий	1 944	7 776

ПРОЕКТ СТУДИИ DAR DARY



ГОТОВАЯ СТУДИЯ DAR DARY



ОСНОВНЫЕ БЛОКИ РАБОТ

ДЕЙСТВИЯ	НУЛЕВОЙ ЭТАП										ДЕКАДЫ МЕСЯЦА														
											0	1	2					3							
Заключение договора, оплата паушального взноса	■	■																							
Получение доступа ко всем материалам, изучение материалов			■	■	■																				
Регистрация юридического лица			■	■	■	■	■																		
Подробный анализ конкурентов по цене и по з/п				■	■	■	■	■	■	■															
Выбор помещения								■	■	■	■	■	■	■	■	■									
Заключение договора аренды (по типовому варианту договора)											■	■													
Отправка франчайзеру тех. план помещения, фото фасада дома											■														
Разработка дизайн-макета помещения, мебели, наружной рекламы											■	■	■	■	■										
Согласование макета наружной рекламы с местными органами власти														■	■	■	■	■	■	■					
Собеседования и обучение сотрудников												■	■	■	■	■	■	■	■	■					
Ремонт												■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Старт рекламной кампании к открытию студии													■	■	■	■	■								
Разработка макета наружной рекламы																■	■								
Получение косметики и расходных материалов																						■	■	■	
Получение униформы для специалистов																						■	■	■	
Получение рекламных материалов и полиграфии																						■	■	■	
Генеральная уборка																							■	■	
Получение мебели и оборудования, установка и сборка																								■	■
Размещение рекламных конструкций																								■	■
Обучение персонала, подготовка к открытию																								■	■
Торжественное открытие студии																									■

БЮДЖЕТ ПРОЕКТА

№	Вид студии	Бюджет проекта, руб.	Внебюджетные источники*	
			Собственные Средства	Инвестиционные средства
1	«Стандарт»	1 675 000	550 000 33%	1 125 000 67%

*Под источником финансирования могут выступать как собственные, так и привлеченные денежные средства.

Реализация проекта с участием «Инвестора» возможна при минимальном вложении собственных средств от 30% стоимости проекта

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ

Экономическая эффективность студии

«Стандарт» Средний чек	тыс.руб	1,4
Годовой объем выручки*	тыс.	10 886
Годовой объем прибыли от продаж*	руб. тыс.	2 559
Рентабельность	руб. %	23,5
Срок окупаемости проекта	% мес.	9
Чистая приведенная стоимость (NPV) Ставка дисконта	тыс.	4 381
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	руб. % %	15 258, 2

* - после выхода хозяйствующего субъекта на проектную мощность

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ

ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Экономическая эффективность студии

«Соло» Средний чек	тыс.руб	1,4
Годовой объем выручки*	тыс.	5 443
Годовой объем прибыли от продаж*	руб. тыс.	1 103
Рентабельность	руб. %	20,2
Срок окупаемости проекта	% мес.	14
Чистая приведенная стоимость (NPV) Ставка дисконта	тыс.	1 465
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	руб. % %	15 118,3

* - после выхода хозяйствующего субъекта на проектную мощность

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТА СТУДИИ

- 1 **ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ДОГОВОР
ИНВЕСТИРОВАНИЯ МЕЖДУ ФРАНЧАЙЗИ И**
- 2 **ИНВЕСТОРОМ**
- 3 **ФРАНЧАЙЗИ ФИНАНСИРУЕТ ПРОЕКТ
СОБСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ НА
30%**

ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ В УЧАСТИЕ В ПРОЕКТЕ:

100% - ФРАНЧАЗИ	30% - ФРАНЧАЗИ 70% - ИНВЕТОР	30% - ФРАНЧАЗИ 70% - ИНВЕТОР
Убытки и прибыль проекта – ответственность франчайзи	Убытки и прибыль проекта – распределяются пропорционально участию	Убытки и прибыль проекта – распределяются пропорционально участию до момента окупаемости в «ноль»
Прибыль проекта на 25 месяцев – 3,4 млн.руб. или 205% на сумму инвестированного капитала	Прибыль проекта на 25 месяцев – Инвестор – 2,4 млн.руб. или 213%* Франчайзи – 1,0 млн.руб. или 187%* на сумму инвестированного капитала	После окупаемости участие перераспределяется: 70% - ФРАНЧАЙЗИ 30% - ИНВЕТОР на протяжении всей жизни проекта
	Инвестор выходит из проекта по итогам 25 месяцев и распределения прибыли проекта	

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТА

- 1 НЕ ТРЕБУЕТСЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ** – услуги по эстетике тела и лица не подпадают под требование получения лицензии
- 2 РЫНОК С НИЗКОЙ ДОЛЕЙ КОНКУРЕНЦИИ** – исследования показывают, что объем рынка услуг массажа из года в год растет, а региональный рынок остается не занят
- 3 СОПРОВОЖДЕНИЕ ВО ВРЕМЯ СТАРТА И ПОСЛЕ** – маркетинг под ключ, настройка CRM систем, набор всей необходимой документации, чек-листы, база знаний, наработанный опыт сети, регулярное обучение, и другое
- 4 ОТКРЫТИЕ СТУДИИ «ПОД КЛЮЧ»** – Управляющая компания не только даёт все документы и инструкции для открытия массажной студии - команда DAR DARY открывает бизнес вместе с партнером.
- 5 ЗАМКНУТЫЙ ЦИКЛ УСЛУГИ** – в УК уже есть работающие собственные студии; разработали эксклюзивные техники массажа; есть школа по обучению массажа и бизнесу в массаже, студентами которой стали более 3000 человек; УК имеет рабочую маркетинговую стратегию; зарегистрированный товарный знак.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ К

1

КАКИЕ МОИ ГАРАНТИИ?

Инвестиции – это всегда, в некотором смысле, награда за риск. У нас нет гарантий в полном смысле этого слова. Тем не менее, вкладывая средства в открытие студии совместно с партнёром DAR DARY, ваши риски значительно снижены по следующим причинам:

– Мощная обучающая база головного офиса.

Нами создана школа бизнеса в массаже, и мы не только обучаем востребованным техникам массажа, но и образовываем наших студентов в вопросах бизнеса, финансовой грамотности, маркетинга, продаж, работы с клиентами и так далее.

Мы не допускаем к покупке нашей франшизы всех. Студент сначала должен пройти обучение и сдать итоговые тесты. Если вы читаете эти строки, значит, человек, который дал Вам эту презентацию, прошёл наш «бизнес-инкубатор» и был одобрен как потенциальный партнёр. Ему также будет доступна вся обучающая база школы, и головной офис берет на себя ответственность за повышение квалификации партнёра DAR DARY.

– Заинтересованность головного офиса в финансовом результате франчайзи.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ К

2 КАК МНЕ ПОНЯТЬ, ЧТО ПАРТНЕР БУДЕТ ДОБРОСОВЕСТНО ВЫПЛАЧИВАТЬ ДИВИДЕНДЫ И НЕ БУДЕТ ЗАВЫШАТЬ РАСХОДЫ/ЗАНИЖАТЬ ДОХОДЫ?

Работа студии выстроена абсолютно прозрачна и легальна. Вся выручка и клиентская база фиксируется в CRM-системе, таким образом в любой период времени могут быть предоставлены сводные данные о выручке, расходах и прибыли.

Дополнительно таким обязательством наделяется Партнёр – на ежемесячной основе предоставлять показатели эффективности работы студии.

Ну и, конечно - человек, который предоставил Вам данную презентацию, уже прошёл обучение в школе DAR DARY с личными консультациями, разборами, успешно сдал тесты и проявил себя как надежный потенциальный партнёр.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ

3 ЕСТЬ ЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА У ОТКРЫТОЙ СТУДИИ?

Как уже было сказано выше, головной офис напрямую заинтересован в росте бизнеса партнёра. Поэтому наша задача - успешное открытие первой студии с последующим масштабированием сети DAR DARY в регионе. При успешном открытии первой точки мы будем настоятельно рекомендовать партнёру быстро масштабироваться за счёт привлеченных инвестиций. При этом на последующие студии паушальный взнос снижен и составляет 50% от первоначальной стоимости.

Кроме количественного роста студий, мы работаем над увеличением прибыли внутри студии, в том числе:

- a) Работаем с продуктовой матрицей и скриптами продаж для увеличения среднего чека.
- b) Преобразуем действующие студии в обучающие центры, предварительно проведя подготовку преподавателя в вашей студии DAR DARY для того, чтобы
- c) **заранее заработать на программе обучения и продажах инфопродуктов** конечным потребителям в локальных студиях.

ОСНОВАТЕЛИ ПРОЕКТА



Вадим Палий

Руководитель проекта.
Тренер по продажам.
Коуч. Маркетолог

https://www.instagram.com/vadim_palii/



Дарья Орлова

Основатель бренда.
Тренер личностного роста.
Преподаватель массажных
техник.

https://www.instagram.com/orr_da

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Юлия Рубцова

Преподаватель
телесных
практик:
специалист по
коррекции тела и
массажу лица



Юлия Соболева

Преподаватель
телесных практик:
эксперт по
косметцевтике для
ухода за лицом и
телом



Ирина Шкарина

Преподаватель
телесных практик:
кинезиолог, мастер мануальных
техник, эксперт по работе с
миофасциальными цепями

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ:

Руководитель проекта:

Вадим Палий, тел. +7 (908) 604-35-75

Менеджер по работе с партнерами:

Лилия Широкова, тел.: +7 (908) 600-16-40

Сайт: franch.dardary.ru