

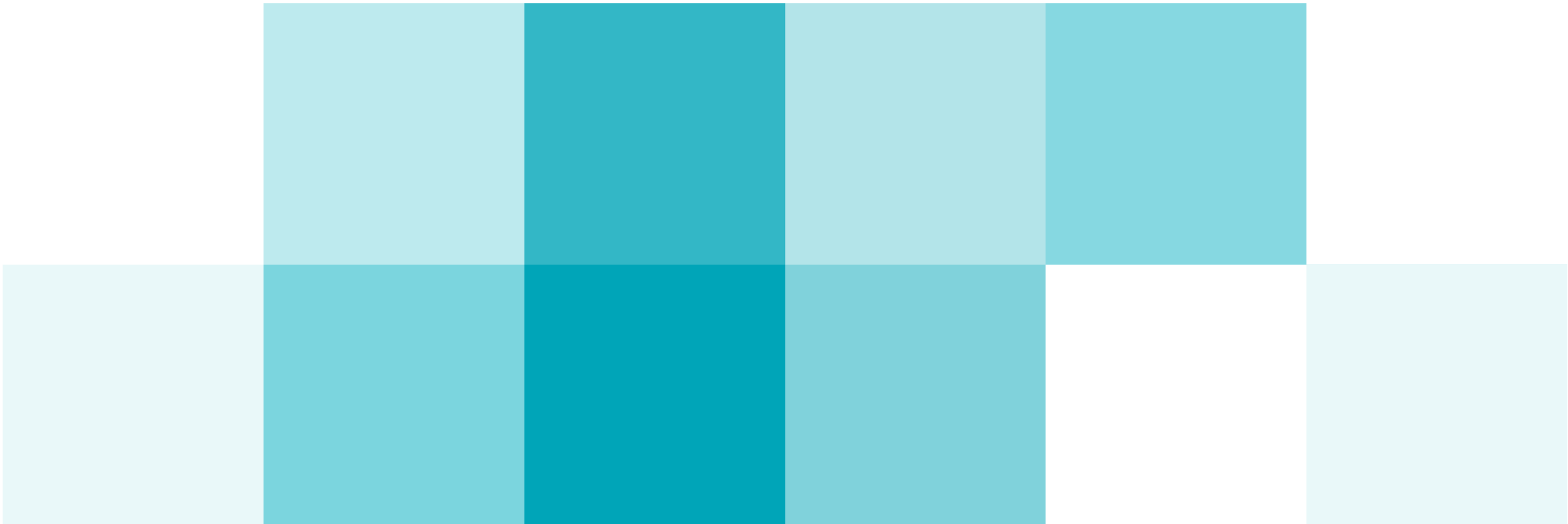
**INVITRO**

**НЕСЕМ**

**КАЧЕСТВЕННУЮ**

**МЕДИЦИНУ**

**В РЕГИОНЫ**



## 10 ПРИЧИН ВЫБРАТЬ ФРАНШИЗУ ИНВИТРО

В 2015 году компания стала лидером первого профессионального рейтинга франшиз Golden Brand. За 12 лет работы франчайзинговой программы под брендом ИНВИТРО открыто более 500 медицинских офисов по всей России — от Калининграда до Южно-Сахалинска.

Компания ИНВИТРО приобрела широкий опыт работы в регионах и шагнула за пределы России - в Казахстан, Беларусь, Армению и Украину. Несмотря на динамичный рост, ИНВИТРО сохраняет высокое качество и оперативные сроки выполнения лабораторных исследований.

1. ИНВИТРО является наиболее крупной и технически оснащенной частной компанией, предлагающей услуги по лабораторной диагностике. Под брендом INVITRO работают 5 лабораторных комплексов на территории РФ, 1 — на территории Украины, 1 — на территории Беларуси и 2 на территории Казахстана. Современное оборудование лабораторий позволяет выполнять широкий спектр лабораторных исследований.

2. ИНВИТРО одной из первых в России использовала в работе принцип сетевого бизнеса на рынке медицинских услуг, организовав федеральную сеть медицинских офисов. Компания имеет ясную и четкую концепцию предлагаемого франчайзи бизнеса.

3. ИНВИТРО — это узнаваемый бренд. Компания регулярно проводит PR-акции и рекламные мероприятия, направленные на повышение привлекательности бренда.

4. По условиям франшизного соглашения франчайзер консультирует и осуществляет техническую поддержку на всех этапах взаимодействия партнеров. За каждым франчайзи закрепляется персональный менеджер-куратор, консультирующий по всем вопросам сотрудничества и помогающий оперативно решать текущие задачи.

5. Относительно небольшая сумма первоначальных инвестиций, необходимых для открытия медицинского офиса.

6. Паушальный взнос составляет 2 000 000 тнг и является единовременным взносом франчайзи за приобретение права работы под торговой маркой ИНВИТРО.

7. ИНВИТРО в полном объеме обеспечивает медицинский офис франчайзи расходными медицинскими материалами, а также предоставляет бесплатные транспортные услуги по доставке взятых проб биоматериала в лабораторный комплекс.

8. Роялти выплачивается с 25-го (включительно) месяца работы медицинского офиса.

9. По согласованию с франчайзером франчайзи имеет возможность предоставлять дополнительные услуги.

10. Франчайзи не обязательно иметь медицинское образование. Всю необходимую для процесса организации медицинского офиса информацию он может получить у франчайзера.

## ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

**Франчайзинг** — форма длительного коммерческого сотрудничества, при которой одна компания передает другой компании право на продажу своих товаров и услуг с использованием торговой марки, фирменного дизайна, ноу-хау, деловой репутации, маркетинговых технологий.

**Франчайзи** — компания или предприниматель, приобретающий у франчайзера исключительное право на ведение коммерческой деятельности от его имени и под его товарным знаком.

**Франчайзер** — компания, являющаяся владельцем прав на франшизу. Франчайзер на основании договора коммерческой концессии передает другой компании право использования своего товарного знака, операционных систем, ноу-хау.

**Товарный знак** — отличительный знак, символ или марка, используемый предприятием для самоидентификации, официально зарегистрированный на территории всей страны и, по возможности, интернационально. Товарный знак может быть использован франчайзи на основании договора коммерческой концессии.

**Интеллектуальная собственность** (ноу-хау) — конфиденциальная информация франчайзера, обладающая коммерческой ценностью, а также различные производственные и предпринимательские навыки франчайзера и опыт их применения, передающиеся франчайзи на условиях подписанного договора коммерческой концессии.

**Договор коммерческой концессии** (франчайзинговый договор, франшизное соглашение) — договор, по которому одна сторона (правообладатель) передает другой стороне (пользователю) за соответствующую плату на определенный или неопределенный срок право использования фирменного наименования в коммерческой информации, товарного знака, знака обслуживания и т.д.

**Агентский договор** — документ, по которому франчайзи (агент) принимает на себя обязательства от своего имени, в интересах

и по поручению франчайзера (принципала) заключать с пациентами договоры оказания платных медицинских услуг (проведение лабораторных исследований биологического материала пациентов), а также осуществлять взятие образцов биологического материала у пациентов для передачи франчайзеру. Франчайзер обязуется проводить лабораторные исследования биологического материала, который предоставляется франчайзи и передавать результаты лабораторных исследований, а также уплачивать франчайзи вознаграждение.

**Агентское вознаграждение** — плата франчайзи за выполняемые им посреднические агентские услуги, осуществляемая франчайзером.

**Паушальный взнос** — единовременное вознаграждение франчайзера за право использования товарного знака, стандартов и ноу-хау франчайзера, оказание консультационной поддержки на этапе подготовки франшизного объекта.

**Роялти** — периодические выплаты франчайзеру со стороны франчайзи за продолжительное использование им товарного знака, стандартов и ноу-хау франчайзера, оказание консультационной и иных форм поддержки франчайзи со стороны франчайзера.

## ТОВАРНЫЙ ЗНАК

ИНВИТРО (лат. in vitro — в пробирке, в стекле).

ИНВИТРО предоставляет услуги в области лабораторной диагностики физическим лицам и корпоративным клиентам. Спектр составляет более 1700 видов лабораторных исследований, в том числе по направлениям: гематологические, биохимические, гормональные, иммунологические, цитологические, гистологические, генетические, урологические и другие.

## ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

В начале девяностых годов здравоохранение в России находилось в состоянии, близком к катастрофическому. Самой же главной проблемой было то, что доверие к врачам и к медицине в целом, было безвозвратно утрачено. Нужно было так любить свою работу и так верить в свою страну, как Александр Островский, чтобы в такое время задумать строительство лучшей в России частной медицинской компании. Он вместе с несколькими партнерами начал с самого насущного для того времени – с поставок импортного медицинского оборудования и расходных материалов в отечественные клиники. Созданная тогда компания «ОМБ», благополучно существующая по сегодняшний день, быстро завоевала доверие медицинского сообщества.

К концу 1995 года стало понятно, что огромной и никем не занятой нишей на медицинском рынке является лабораторная диагностика. Тогда была создана компания ИНВИТРО, которая вначале специализировалась на анализах для столичных больниц.

Внимательно изучая медицинский рынок, к 1998 году основатель ИНВИТРО Александр Юрьевич Островский пришел к совершенно неожиданному для того времени выводу: огромный потенциал содержится в массовом спросе на точные медицинские анализы, которые можно было бы сделать недалеко от дома, не простаивая в очередях в поликлинике, чтобы получить направление. Так было принято решение открывать розничные медицинские офисы.

**INVITRO®**



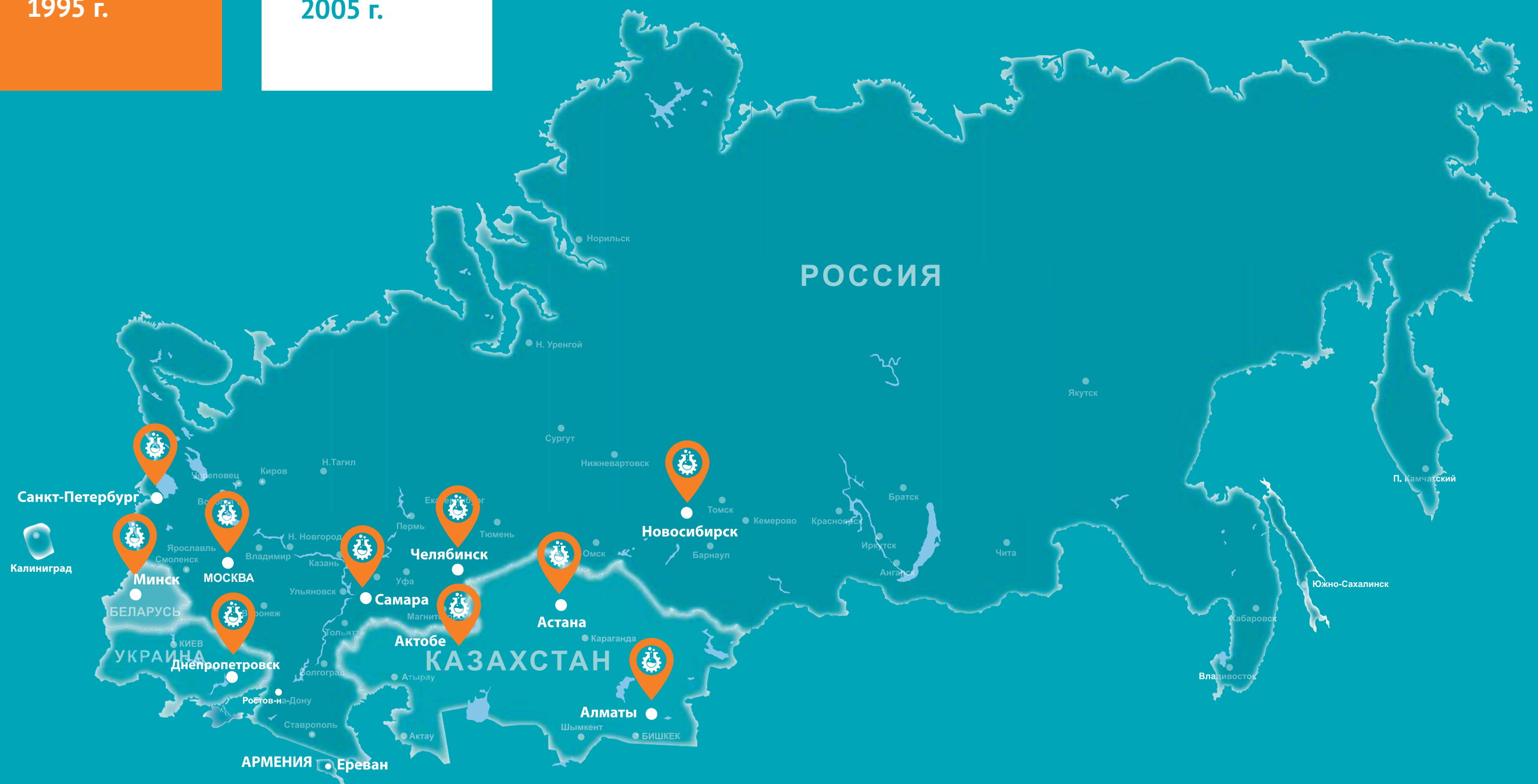
## КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

Работа ИНВИТРО с пациентами ведется через медицинские офисы. Предоставление услуг организовано следующим образом:

- данные пациента, пришедшего в медицинский офис, заносятся в клиентскую базу;
- пациент может самостоятельно определить спектр исследований или обратиться в медицинском офисе к врачу-консультанту, который может порекомендовать необходимые исследования; затем оформляется заказ и подписывается договор на предоставление услуг;
- если в медицинском офисе отсутствует врач-консультант, то после определения спектра исследований пациент сразу направляется в процедурный кабинет;
- взятие биологического материала в медицинском офисе выполняется с использованием одноразового расходного материала;
- штрихкод наносится на каждую пробирку с биологическим материалом;
- исследование биоматериала выполняется в лабораторном комплексе сети ИНВИТРО;
- после проведенного исследования полученные результаты передаются пациенту любым удобным для него способом: лично в медицинском офисе, по телефону, электронной почте, с помощью раздела «Личный кабинет» на сайте [www.invitro.kz](http://www.invitro.kz);
- при необходимости для интерпретации полученных результатов пациент может обратиться к своему лечащему врачу или воспользоваться услугой врача-консультанта в медицинском офисе, работающем под брендом ИНВИТРО.
- в ряде медицинских офисов предоставляются дополнительные услуги: ультразвуковое исследование внутренних органов (УЗИ), регистрация ЭКГ.

Дата  
основания  
компании —  
**1995 г.**

Запуск  
первой  
франшизы —  
**2005 г.**



Более 11 500 000  
пациентов ежегодно



Более 4 000  
корпоративных  
клиентов



10 лабораторных  
комплексов



Более 950  
медицинских офисов



Открываем более 100  
медицинских офисов в год



Более 1700 видов  
лабораторных исследований



Соответствие стандартам  
ISO 15189-2009 и ISO 9001-2011





## ЛАБОРАТОРНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ИНВИТРО

ИНВИТРО использует принцип «золотого стандарта» в лабораторной диагностике, не применяет суррогатных реагентов и не зарегистрированных на территории РФ методов исследований.

ИНВИТРО использует автоматические анализаторы и модульные системы ведущих компаний по производству лабораторного оборудования, в которых применяются высокочувствительные и специфичные современные методы лабораторного анализа (Abbott, США; Roche Diagnostics, Швейцария; Beckman Coulter, США; Siemens, США; Sysmex Corporation, Япония; Bio-Rad, США; Instrumentation Laboratory, США и др.). Штрихкодирование проб обеспечивает уникальную идентификацию биоматериала и минимизирует вероятность ошибок.

В ИНВИТРО используется лабораторная информационная система CGM Analytix (CompuGroup Medical LAB AB, Швеция), которая обеспечивает объединение всех анализаторов и систем в единую сеть с автоматической передачей заданий в приборы, а полученных результатов исследований — в базу данных. Минимизация ручных способов передачи информации практически исключает возможность потери и искажения данных.

## ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА

ИНВИТРО приняла на себя обязательства обеспечивать, постоянно поддерживать и совершенствовать высокий уровень качества и расширять ассортимент услуг клинической лабораторной диагностики и иных медицинских услуг, предоставляемых своим клиентам, как юридическим, так и физическим лицам; расширять географическое присутствие на рынке лабораторной диагностики за счет российских и зарубежных потребителей.

Выполнение этих обязательств гарантирует:

- использование соответствующих кадровых процедур, обеспечивающих тщательный подбор высококвалифицированного персонала, вовлечение его в процесс непрерывного профессионального роста;
- обеспечение, поддержание и регулярный пересмотр высоких стандартов в отношении оснащения и оборудования. Все лабораторные исследования проводятся на современных автоматических анализаторах, которые позволяют обеспечить высокую воспроизводимость и качество результатов;
- внедрение стандартных операционных процедур, учитывающих последние рекомендации регуляторных органов в области клинической лабораторной диагностики и включающих лучшие из существующих утвержденных методологий;
- внедрение эффективной политики «управления риском».

Система менеджмента качества ИНВИТРО соответствует требованиям нормативных документов ISO 15189:2012 «Медицинские лаборатории. Особые требования к качеству и компетентности». Кроме того, система менеджмента качества применительно к услугам медицинской (клинико-диагностической) лаборатории соответствует требованиям ГОСТ ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008).

ИНВИТРО принимает участие в нескольких системах внешней оценки качества: ФСВОК – Федеральная система внешней оценки качества клинических лабораторных исследований (Россия); RIQAS – Randox (Великобритания); EQAS – BIO-Rad (США).

На европейской части континента ИНВИТРО стала первой медицинской компанией, прошедшей сертификацию по программе верификации «Шесть сигм», причем впервые за время существования программы оценивалась уникальная комбинация двух анализаторов с 27 и 25 аналитами. Основная часть оценки качества базировалась на анализе долгосрочных данных по каждому из тех тестов, которые компания выполняет наиболее регулярно. ИНВИТРО получила лучшие среди участников программы результаты. Большинство аналитов показали себя блестяще – они набрали существенно больше требуемых шести сигм. В дополнение к этому ключевые сотрудники лабораторного комплекса ИНВИТРО прошли курс обучения (это не обязательный, но возможный этап участия в программе верификации), сдали экзамены по базовым принципам QC и «Шести сигм».



Лидер первого  
профессионального  
рейтинга Golden Brand

Член Российской  
ассоциации  
франчайзинга  
с 2008 года

Лидер рейтинга  
франшиз среди  
медицинских компаний  
по версии портала  
БиБосс



**2015 год** – научно-социальный проект ИНВИТРО «Экспедиция в поисках самого здорового человека» стал лучшим по итогам IX премии «HR-бренд». Компания удостоена награды в номинации «Федерация».

**2015 год** – ИНВИТРО уже второй раз получила премию народного доверия «Марка №1 в России» в категории «Сеть диагностических лабораторий».

**2016 год** – ИНВИТРО – лауреат премии в номинации «Лучший поставщик услуг медицинского назначения».

**2016 год** – ИНВИТРО получает две премии международного конкурса Loyalty Awards Russia 2016 в номинациях «Лучшая программа лояльности в сфере услуг» и «Лучшая зарубежная программа лояльности (регион Средняя Азия)».

**2017 год** – ИНВИТРО получает специальную награду Международной академии франчайзинга «За вклад в развитие франчайзинга в области лабораторных и медицинских услуг».

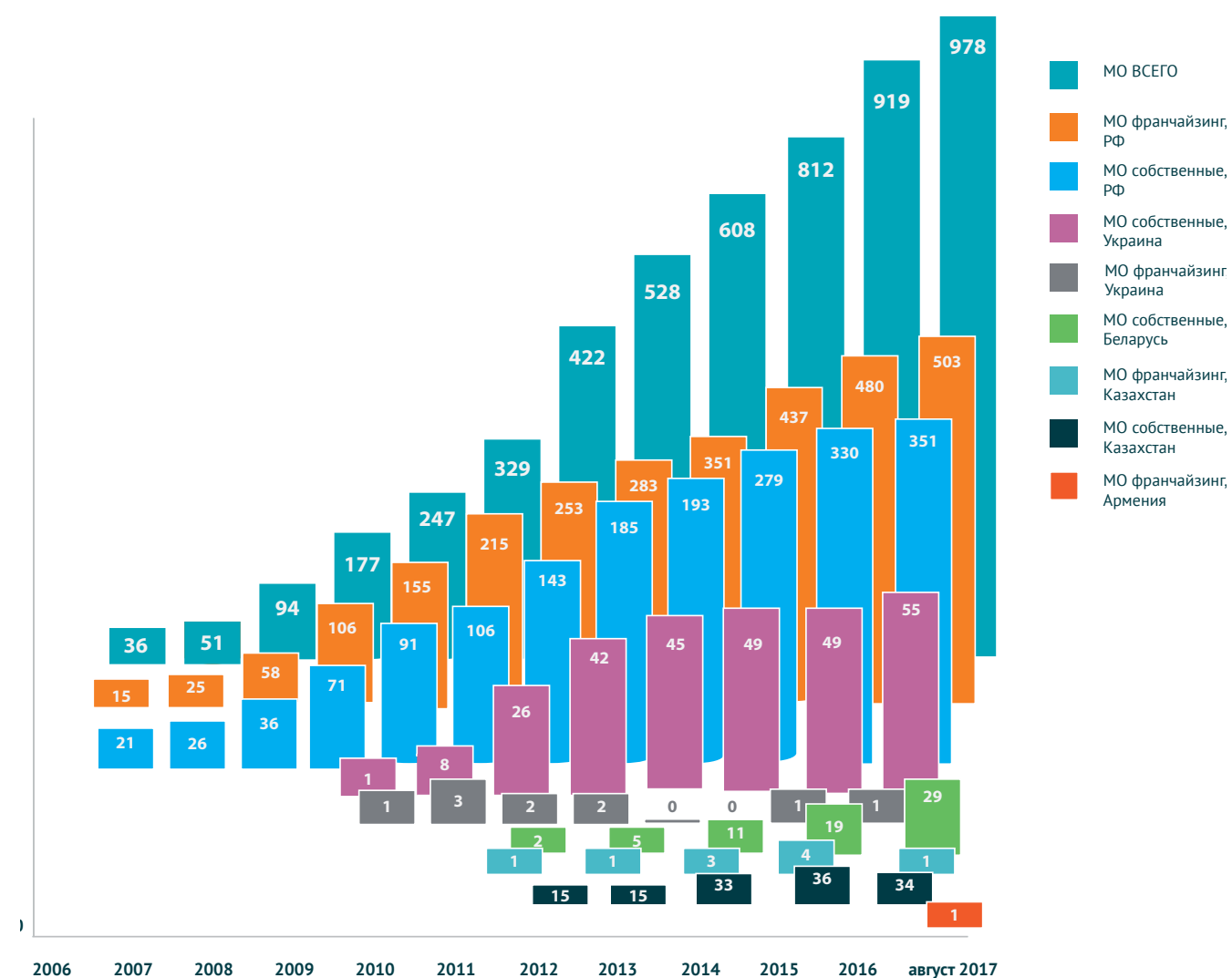
## Многократный лауреат премии «Золотой бренд»

2009, 2012, 2013 годы – победа в номинации «Золотая франшиза».

2010, 2011 годы – победа в номинации «Франчайзер года».

2006, 2008 годы – победа в номинации «Социально значимый бренд».

## ДИНАМИКА РОСТА СЕТИ



# INVITRO

## «СТАНДАРТ»





**ОКСАНА ГЛУШКОВА**  
Партнер ИНВИТРО

Привлекательность франшизы ИНВИТРО в том, что это интересная и хорошо организованная бизнес-идея, это возможность работать под известным брендом при серьезной поддержке сотрудников компании, которые помогают решать большинство вопросов. У команды ИНВИТРО многому можно научиться, ее помощь неоценима. Для меня очень важно было то, что, покупая эту франшизу, ты не остаешься наедине с ней, а продолжаешь работать вместе с франчайзером.

Для меня это бренд класса премиум, мне очень импонирует то, как в компании принято вести дела. Было бы здорово, если бы таких франчайзеров в России было больше.



**КСЕНИЯ ПОЛЯКОВА**  
Партнер ИНВИТРО

Мое знакомство с ИНВИТРО началось задолго до покупки франшизы: я была постоянным клиентом компании. Поэтому, когда решила заняться бизнесом, выбор пал на ИНВИТРО: было интересно узнать изнутри компанию, которой доверяла свое здоровье много лет. С помощью менеджеров ИНВИТРО я просчитала перспективы развития бизнеса на три года вперед. Предложение было очень выгодным.

Это меня окрылило. Менеджеры консультируют по вопросам подбора помещения и получения лицензии; предоставляют списки нужных документов и оборудования, рекомендуют поставщиков и пр. Для человека без опыта огромная удача — стать частью команды профессионалов. Самое ценное, что ИНВИТРО, в отличие от других компаний, поддерживает качество анализов и обслуживания на самом высоком уровне уже более 15 лет. Сейчас, спустя более 5 лет плодотворного сотрудничества с ИНВИТРО, могу сказать, что ни разу не пожалела о своем выборе и остаюсь преданным клиентом компании.



**ДЕНИС АКИМОВ**  
Партнер ИНВИТРО

Мы рады, что больше 12 лет назад связали судьбу с компанией ИНВИТРО и в 2005 году стали одними из первых партнеров по системе франчайзинга. Уже в то время компания имела сильные позиции и хорошую репутацию на рынке лабораторной диагностики — не только в профессиональной среде, но и у обычных граждан. В день открытия первого медицинского офиса пришли сразу 8 человек. Эта цифра нас очень вдохновила, и мы

еще больше поверили в перспективность данного бизнеса, поэтому уже через месяц решили развивать сеть офисов в Москве и регионах. В ближайшее время наша сеть достигнет 20 медицинских офисов.

Огромное преимущество франшизы ИНВИТРО в том, что можно стать инвестором, не имея медицинского образования и знаний в данной области. Благодаря четкому и понятному учебнику можно просто брать и делать, а если возникают вопросы, быстро решать их по телефону со специалистами франчайзера. Наш положительный многолетний опыт общения и работы с ИНВИТРО является неоспоримым доказательством того, что франшиза компании работает без сбоев и прогрессирует. Мы с оптимизмом продолжаем смотреть в будущее нашего совместного сотрудничества.



Франчайзинговый пакет «ИНВИТРО.Стандарт» подразумевает открытие медицинского офиса под брендом компании в следующих форматах:

- 1 Медицинский офис, в котором оказываются только услуги по лабораторной диагностике.
- 2 Медицинский офис, в котором оказываются услуги по лабораторной диагностике, а также дополнительные услуги (УЗИ, ЭКГ).

В медицинском офисе проводится взятие биологического материала у физических лиц для его исследования по различным параметрам. Взятый биоматериал передается на исследование в лабораторный комплекс франчайзера.

В рамках агентского договора в части лабораторных услуг франчайзи получает агентское вознаграждение. Доход от предоставления услуг УЗИ и ЭКГ — полностью доход франчайзи. Франчайзер рекламирует эти услуги на сайте [www.invitro.kz](http://www.invitro.kz) и в Федеральной справочной службе ИНВИТРО при условии соблюдения корпоративных стандартов и требований франчайзера. Закупку оборудования для оснащения медицинского офиса франчайзи осуществляет самостоятельно, но с соблюдением предложенного перечня оборудования, параметров и норм, установленных франчайзером. По просьбе франчайзи франчайзер может рекомендовать поставщиков.

Снабжение франчайзи медицинскими расходными материалами для взятия биологического материала на всем протяжении функционирования медицинского офиса осуществляет франчайзер. Франчайзи нельзя приобретать эти материалы у третьих лиц. Стандартный набор оборудования располагается в помещении общей площадью от 60 м<sup>2</sup> для медицинского офиса вариант №1 и от 80 м<sup>2</sup> для медицинского офиса варианта №2.

## ОТНОШЕНИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА И ФРАНЧАЙЗИ НА ЭТАПЕ ПОКУПКИ ФРАНШИЗНОГО ПАКЕТА

На всех этапах сотрудничества (на момент открытия и работы медицинского офиса) для каждого франчайзи выделяется персональный менеджер-куратор, отвечающий за решение всех оперативных задач и взаимодействие франчайзи с подразделениями франчайзера (департаментом маркетинга и рекламы, департаментом информационных технологий, технологическим департаментом и др.). Четко налаженное взаимодействие между франчайзи и менеджером является залогом успешной работы медицинского офиса.



## РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА МЕДИЦИНСКОГО ОФИСА. РЕМОНТ

На этапе подбора помещения франчайзер оказывает франчайзи консультационную поддержку. Если франчайзи нашел помещение, в котором он планирует открыть медицинский офис, ему необходимо выполнить следующие условия:

- направить франчайзеру заявку на согласование помещения под медицинский офис с описанием района, проходимости, самого помещения;
- организовать предварительный показ помещения представителю франчайзера;
- ознакомить франчайзера с проектом плана медицинского офиса (архитектурским проектом), при разработке которого учитываются: требования по оформлению и оснащению, уровень ремонта, планирование размещения основных рабочих зон медицинского офиса, размещение фирменной символики. Франчайзер утверждает и контролирует исполнение плана (архитекторского проекта);
- согласовать с франчайзером проект рекламной кампании для первичного привлечения пациентов;
- ознакомиться с документами арендодателя/ собственника на предмет заключения договора аренды и проинформировать франчайзера о результатах проведенной проверки.

## ДОКУМЕНТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА АРЕНДЫ

- Документы БТИ (план БТИ, выписка из техпаспорта помещения, экспликация помещения\*, справка БТИ о состоянии здания).
- Свидетельство о государственной регистрации права на недвижимое имущество и сделок с ним
- Свидетельство о государственной регистрации помещения.
- Протокол назначения генерального директора (собственник).

\*Если прямое назначение помещения не совпадает с планируемым, арендодатель/ арендатор согласовывают данный вопрос с уполномоченным органом государственной/ муниципальной власти.

Франчайзер дает франчайзи рекомендации по оценке помещения с точки зрения коммерческой перспективы открытия медицинского офиса, а также по возможностям изменения планировки и проведению проверки юридической чистоты помещения.

После выполнения всех вышеперечисленных условий и положительного решения франчайзера франчайзи готовит план ремонта помещения. В плане ремонта франчайзер указывает элементы, которые носят обязательный или рекомендательный характер для исполнения. Выполнение обязательных пунктов плана является основанием для приема помещения медицинского офиса в работу. Ремонт помещения выполняется франчайзи самостоятельно с соблюдением единых стандартов франчайзера.

## ЗАКУПКА, НАЛАДКА И ОБСЛУЖИВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ

После подписания договора коммерческой концессии франчайзи осуществляет закупку и наладку необходимого оборудования самостоятельно, но с соблюдением предложенного перечня оборудования, параметров и норм, установленных франчайзером. Франчайзи имеет право закупать оборудование как у поставщиков, найденных собственными силами, так и у рекомендованных франчайзером.

Франчайзер оказывает техническую поддержку в процессе установки и наладки программного обеспечения АРМПС-2 (автоматизированное рабочее место процедурной сестры), камеры видеонаблюдения. Франчайзи обеспечивает установку и наладку технического оборудования.

Ответственность за эксплуатацию и обслуживание оборудования в течение всего срока действия договора коммерческой концессии возлагается на франчайзи.

## ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

В процессе налаживания работы оргтехники франчайзер передает франчайзи все необходимые настройки программного обеспечения АРМПС-2 (автоматизированное рабочее место процедурной сестры) для обеспечения доступа и работы франчайзи в единой лабораторной информационной системе (CGM Analytix).

Франчайзер в процессе работы медицинского офиса выполняет мероприятия по его развитию, а также оказывает консультационную и техническую поддержку, в том числе в случае сбоя в работе, связанного с программой АРМПС-2. согласованию с франчайзером. Франчайзер оказывает консультационную поддержку в вопросах оптимального использования рекламных носителей.

## ПРОДВИЖЕНИЕ ТОРГОВОЙ МАРКИ

В процессе работы франчайзи по своему усмотрению осуществляет рекламу медицинских офисов, работающих под брендом INVITRO. Затраты на локальную рекламу франчайзи несет самостоятельно. Франчайзи обязан участвовать во всех рекламных мероприятиях, проводимых франчайзером. Финансовые условия проводимых рекламных кампаний оговариваются дополнительным соглашением к агентскому договору.

С целью привлечения пациентов франчайзер проводит рекламные акции, в рамках которых пациентам сети медицинских офисов ИНВИТРО предоставляются скидки на лабораторные услуги. Порядок и механизм взаиморасчетов определяются дополнительным соглашением к агентскому договору.



## РЕКЛАМНАЯ ПОДДЕРЖКА

Франчайзер обеспечивает рекламное сопровождение открытия и дальнейшей работы медицинского офиса следующим образом:

- создавая персональную страницу медицинского офиса на сайте [www.invitro.kz](http://www.invitro.kz);
- размещая информацию о медицинском офисе в Федеральной справочной службе ИНВИТРО (ФСС);
- размещая информацию о медицинском офисе в своих рекламных материалах и СМИ;
- разрабатывая макеты рекламных материалов;
- предоставляя корпоративные рекламные материалы.

Франчайзи самостоятельно изготавливает и размещает всю рекламу, которая необходима для четкой навигации медицинского офиса, в объеме, необходимом для функционирования медицинского офиса. Вся реклама подлежит обязательному предварительному согласованию с франчайзером. Франчайзер оказывает консультационную поддержку в вопросах оптимального использования рекламных носителей.

## ПОСТАВКА РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ

В течение всего срока действия агентского договора франчайзер бесплатно обеспечивает медицинский офис франчайзи медицинскими расходными материалами. Поставка расходных материалов осуществляется в соответствии с заказом, составленным сотрудником медицинского офиса франчайзи и отправленным франчайзеру по web-форме. При этом франчайзер оставляет за собой право проводить оценку потребности медицинского офиса в расходных материалах и осуществлять корректировку заявок в зависимости от его посещаемости.

Приобретение франчайзи медицинских расходных материалов для оказания лабораторных услуг у третьих лиц запрещено.

Франчайзи самостоятельно обеспечивает персонал медицинского офиса специальной одеждой, соответствующей стандартам и требованиям ИНВИТРО.

РАСЧЕТ ИНВЕСТИЦИЙ

Сводная таблица параметров франшизного пакета «ИНВИТРО.Стандарт»

| Сводная таблица параметров франшизного пакета «ИНВИТРО.Стандарт» |                                       |                                  |                              |                                               |
|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------|-----------------------------------------------|
|                                                                  | Сумма<br>паушального<br>взноса (тнг.) | Общая сумма<br>инвестиций (тнг.) | Срок<br>окупаемости<br>(год) | Сумма роялти (тнг. в месяц)                   |
| Казахстан                                                        | 2 000 000                             | 7 650 000 -<br>11 650 000*       | 2 - 2,5                      | 100 000<br>(с 25 месяца работы, включительно) |
| * Медицинский офис без доп. услуг / с доп. услугами              |                                       |                                  |                              |                                               |

Первоначальные инвестиционные расходы (примерные)

| Первоначальные инвестиционные расходы (примерные)     |                             |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Вид платежа                                           | Сумма ( тнг.)               |
|                                                       | Казахстан                   |
| Приобретение оборудования, необходимого для работы МО | 2 000 000/ 6 000 000        |
| Ремонт помещения (80 м²) включая работу и материалы   | 2 000 000                   |
| Аренда помещения (80 м²) 3 мес.                       | 350 000 x 3 =1 050 000      |
| Паушальный взнос                                      | 2 000 000                   |
| ФОТ (+ 30,2% налоги) 2 мес.                           | 300 000 x 2 = 600 000       |
| ИТОГО                                                 | 7 650 000** - 11 650 000*** |

\*\* Процедурный кабинет + кабинет гинеколога  
\*\*\* Процедурный кабинет + кабинет гинеколога + кабинет УЗИ

Ежемесячные расходы медицинского офиса

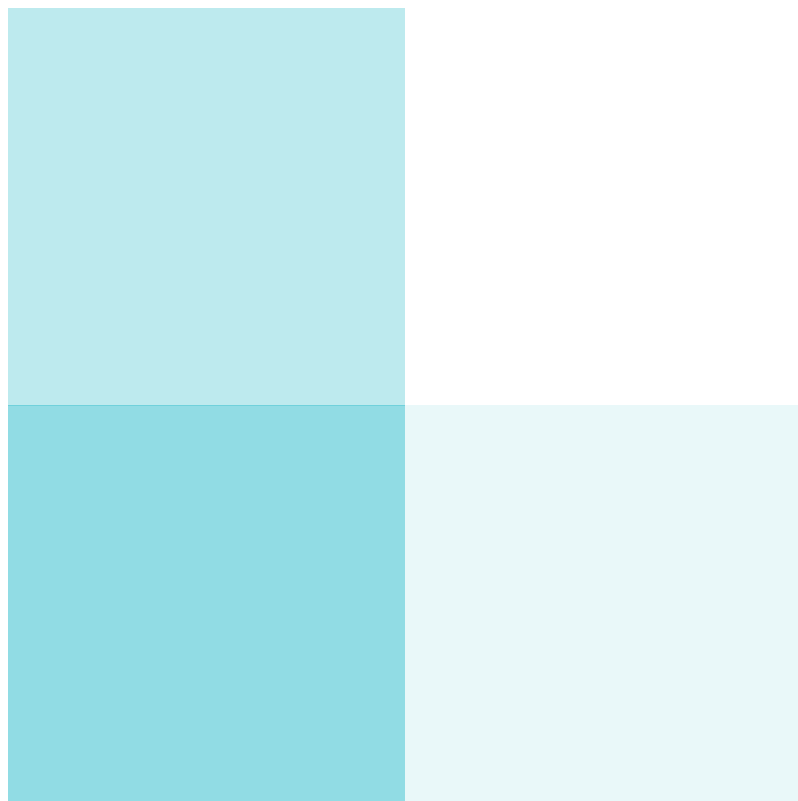
| Ежемесячные расходы медицинского офиса |                                          |
|----------------------------------------|------------------------------------------|
| Вид платежа                            | Сумма (тнг.)                             |
|                                        | Казахстан                                |
| Аренда помещения (80 м²)               | 350 000                                  |
| ФОТ* (+30,2% налоги)                   | 300 000                                  |
| Коммунальные платежи                   | 20 000                                   |
| Затраты на АХО                         | 10 000                                   |
| Оплата услуг телефонии и Интернета     | 20 000                                   |
| Роялти                                 | 100 000 (с 25 месяца включительно)       |
| Налог (УСН)                            | Доходы, уменьшенные на величину расходов |
| ИТОГО                                  | 800 000 + налог** (700 000 до 25 месяца) |

\* Персонал (5 человек: 2 медсестры и 2 администратора, 1 врач-консультант)  
\*\* Зависит от выбранной системы налогообложения

ДОХОДЫ МЕДИЦИНСКОГО ОФИСА

Для расчета ежемесячной доходной части медицинского офиса необходимо использовать следующие показатели:

- агентское вознаграждение франчайзи за предоставляемые услуги от основного прайс-листа – 38%;
- доход франчайзи от взятия проб биологического материала по статистике ИНВИТРО составляет около 10% от общей выручки медицинского офиса по лабораторным исследованиям;
- количество рабочих дней медицинского офиса в месяц — от 26 до 31;
- средний чек — 6000 тнг. ;
- количество пациентов в день: рекомендуем иметь в виду, что посещаемость офиса может варьироваться от 15 до 150 человек в день.



## ВНЕШНИЙ ВИД МЕДИЦИНСКОГО ОФИСА

Внешний вид медицинского офиса должен соответствовать единым стандартам ИНВИТРО. Франчайзер обеспечивает франчайзи брендбуком с полным перечнем макетов рекламных и информационных носителей. Франчайзи обязан соблюдать требования брендбука, а также согласовывать каждый рекламный макет с франчайзером.

## ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ ФРАНЧАЙЗЕРА С ФРАНЧАЙЗИ

- Подписание договора коммерческой концессии.
- Подписание агентского договора.
- Оплата паушального взноса.
- Передача франчайзером франчайзи учебника «Руководство пользователя по организации работы медицинских офисов ИНВИТРО».

**Франчайзи согласно рекомендациям франчайзера и под его контролем осуществляет следующие процедуры:**

- разработка архитектурного проекта и плана ремонта помещения медицинского офиса;
- ремонт помещения, закупку, расстановку оборудования и т. п.;
- поиск и найм персонала для работы в медицинском офисе;
- обучение персонала;
- получение лицензии;
- организацию и проведение рекламной кампании;
- подписание акта-приемки помещения.

## КУРЬЕРСКИЕ УСЛУГИ

Франчайзер обеспечивает франчайзи курьерскими услугами от места расположения медицинского офиса или от транспортного терминала в городе, где расположен медицинский офис франчайзи (регионы), до лабораторного комплекса в объеме, необходимом для нормальной работы медицинского офиса. Франчайзи (регионы) обязуется доставлять пробы биологического материала своими силами и с соблюдением соответствующих требований преаналитики в транспортный терминал, месторасположение которого укажет франчайзер.

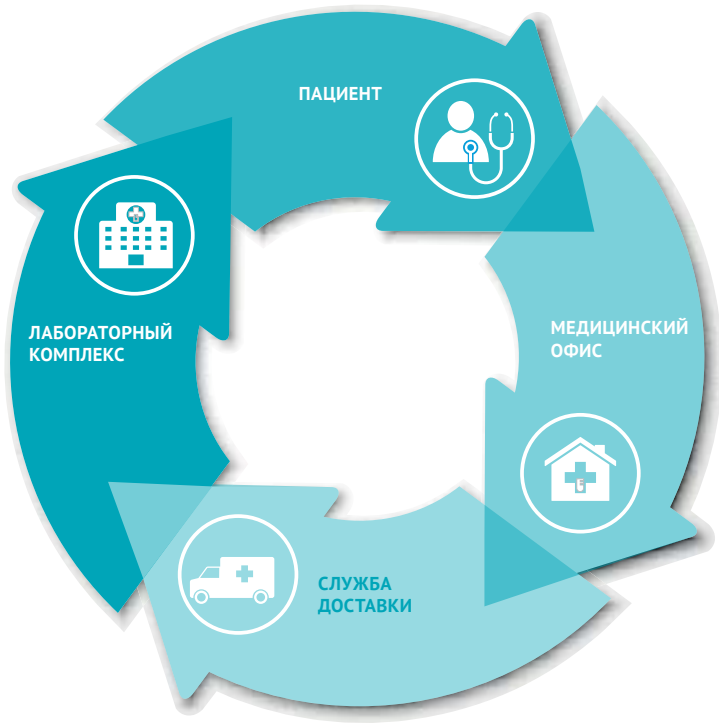
Пакет курьерских услуг франчайзера:

- прием и доставка проб биологического материала в лабораторный комплекс;
- контроль температурного режима доставки проб биологического материала в лабораторный комплекс;
- доставка бланков, документов, которые используются при работе медицинского офиса;
- доставка расходных медицинских материалов.



# ОТНОШЕНИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА И ФРАНЧАЙЗИ В ПРОЦЕССЕ РАБОТЫ МЕДИЦИНСКОГО ОФИСА

Организация процедуры взаимодействия франчайзера и франчайзи при выполнении лабораторных исследований биологического материала



Биологический материал, взятый в медицинском офисе, передается курьеру франчайзера или транспортной компании, сотрудничающей с франчайзи, которые доставляют пробы в лабораторный комплекс франчайзера.

Сотрудники медицинского офиса франчайзи получают информацию о результатах проведенного лабораторного исследования в электронном виде. Информация может быть подтверждена на бумажном носителе.

Пациент по желанию может получить результаты на бумажном носителе лично в медицинском офисе, по электронной почте, а также по телефону Федеральной справочной службы ИНВИТРО и в разделе «Личный кабинет» на сайте [www.invitro.kz](http://www.invitro.kz).

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ В МЕДИЦИНСКОМ ОФИСЕ

По согласованию с франчайзером могут оказываться дополнительные услуги:

- УЗ-диагностика
- ЭКГ
- Вакцинация
- Предрейсовый осмотр водителей.

Все услуги стандартизированы и оказываются по единому алгоритму, утвержденному франчайзером. Дополнительные услуги подлежат обязательному лицензированию.



## ДОХОДНАЯ ЧАСТЬ ФРАНЧАЙЗИ

Доходная часть франчайзи складывается из оказания пациентам медицинского офиса основных и дополнительных услуг.

### Основные

- взятие проб биологического материала
- проведение лабораторных исследований – 38% от стоимости лабораторного исследования

### Дополнительные

- УЗ-диагностика;
- ЭКГ;
- вакцинация;
- предрейсовый осмотр водителей.

| Наименование доходной статьи         | Доход франчайзи |
|--------------------------------------|-----------------|
| Стоимость лабораторного исследования | 38%             |
| Стоимость взятия биоматериала        | 100 %           |
| Дополнительные услуги                | 100 %           |



## РАСЧЕТЫ МЕЖДУ ФРАНЧАЙЗЕРОМ И ФРАНЧАЙЗИ

### ОПЛАТА ПАУШАЛЬНОГО ВЗНОСА

Сумма паушального взноса составляет 2 000 000 тнг.

### ВЗАИМОРАСЧЕТЫ

Все расчеты в процессе работы медицинского офиса осуществляются по безналичной форме оплаты. Франчайзи ежемесячно (до 15-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем) выплачивает франчайзеру:

- денежные средства, подлежащие уплате франчайзеру за проведенные лабораторные исследования в соответствии с агентским договором;
- установленную договором коммерческой концессии сумму роялти.

Сумма роялти составляет 100 000 тнг (за каждый открытый медицинский офис) в месяц и выплачивается с 25-го месяца (включительно) после начала работы медицинского офиса.

### ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ. ДОХОДНАЯ И РАСХОДНАЯ ЧАСТИ ФРАНЧАЙЗИ

Территориальное расположение медицинского офиса оказывает прямое влияние на окупаемость инвестиций, поскольку от месторасположения медицинского офиса зависят характеристики проходимости (количество пациентов в день) и величина арендной платы.

### СОБЛЮДЕНИЕ ЕДИНОГО СТИЛЯ СЕТИ ИНВИТРО

В соответствии с договором коммерческой концессии и учебником франчайзи обязан соблюдать единый стиль и символику ИНВИТРО. Размещение несогласованных рекламных носителей приравнивается к нарушению единого стиля сети и регламентируется условиями договора коммерческой концессии.

## КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ МЕДИЦИНСКОГО ОФИСА

### СОБЛЮДЕНИЕ ПРАВИЛ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В СЕТИ ИНВИТРО

Франчайзи должен соблюдать требования, установленные договором коммерческой концессии, агентским договором, СОПами и учебником в сфере соблюдения качества предоставляемых услуг и правил ведения бизнеса в сети ИНВИТРО. Контроль выполнения этих требований осуществляет франчайзер.

#### Основные направления проверки работы франчайзи:

- выполнение условий договоров и учебника;
- соблюдение единой символики, стиля и правил использования торговой марки ИНВИТРО;
- соблюдение процедур работы медицинского офиса и стандартов обслуживания пациентов;
- соблюдение правил единой ценовой политики.

#### Способы проверки качества оказываемых медицинских услуг и соблюдения правил ведения бизнеса:

- посещение медицинского офиса представителями франчайзера;
- плановые и внеплановые проверки медицинского офиса;
- собеседование с сотрудниками медицинского офиса;
- проверка документации, связанной с презентацией услуг медицинского офиса и ценами.

Франчайзи обязан беспрепятственно осуществлять допуск представителей франчайзера в медицинский офис. Процедуры по контролю осуществляются франчайзером, в том числе без согласования с франчайзи. Количество и частоту проверок франчайзер определяет самостоятельно.

В случае выявления нарушений к франчайзи могут быть применены штрафные санкции.

Любые разногласия между франчайзером и франчайзи устраняются путем переговоров. Обе стороны должны руководствоваться подписанными договорами, действующим законодательством и здравым смыслом.

## ТИПОВАЯ ПЛАНИРОВКА

Минимальная площадь — 60 м².



## ЕДИНАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА И МЕТОДЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Под единой ценовой политикой понимается предоставление медицинских услуг в сети медицинских офисов по прайс-листу, утвержденному франчайзером. Франчайзи обязан придерживаться цен прайс-листа, подписанного обеими сторонами.

## ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА

Для начала работы по системе франчайзинга ИНВИТРО франчайзи необходимо предоставить франчайзеру на согласование помещение под медицинский офис, соответствующее следующим требованиям:

- первый этаж, первая линия домов.
- минимальная площадь помещения 60 м²;
- высота потолков помещения не менее 2,6 м;
- отдельный вход;
- наличие санузла или возможность его установки;
- наличие раковины и локтевого смесителя в процедурном кабинете, кабинетах врачей или техническая возможность их установки;
- свободный доступ для пациентов;
- один телефонный номер;
- нежилое помещение может располагаться в жилом доме при условии, что вход не сопряжен с жилым подъездом.



## ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ

### РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА

- максимальная площадь помещения не ограничивается, оптимальная площадь — 80 м²;
- аренда сроком не менее трех лет с государственной регистрацией договора аренды в Регистрационной палате;
- наличие у собственника свидетельства собственности помещения;
- шаговая доступность от станции метро или остановки общественного транспорта (не более 10 минут).

### ТРЕБОВАНИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОГО НАДЗОРА

- максимально допустимое заглубление стен медицинского офиса ниже уровня земли — не более 1 м;
- площадь процедурного кабинета — не менее 12 м² в изолированном помещении;
- площадь кабинета гинеколога — не менее 18 м² в изолированном помещении;
- площадь кабинета УЗИ — не менее 16 м² в изолированном помещении;
- для проведения профилактических осмотров необходимо иметь помещение, состоящее из двух комнат: комнаты ожидания и комнаты проведения осмотров;
- для осуществления услуги вакцинации также необходимо иметь кабинет терапевта, площадью 12 м²;
- наличие естественного освещения в процедурном кабинете и кабинетах врачей;
- достаточное искусственное освещение;
- пол из моющихся материалов (кафель);
- наличие комнаты отдыха для персонала — рекомендуемая площадь 6 м²;
- наличие зоны ресепшен (площадь и расположение относительно процедурного кабинета не регламентируется).

### ТРЕБОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПОЖАРНОГО НАДЗОРА

- наличие договора на установку и обслуживание противопожарной сигнализации. При соответствии вышеперечисленным требованиям могут быть использованы помещения поликлиник, медицинских центров, стоматологических кабинетов, аптек, салонов красоты, парикмахерских.



## ЛОГИСТИКА

### МЕТОДИКА ПОДСЧЕТА ПРОХОДИМОСТИ МЕДИЦИНСКОГО ОФИСА

Проходимость замеряется три раза в день по 1 минуте:

- В утреннее время, когда люди идут на работу, с 07:00 до 09:00.
- В обеденное время — с 13:00 до 14:00.
- В вечернее время, когда люди идут с работы, с 18:00 до 19:00.

### ПРАВИЛА ЗАМЕРА ПРОХОДИМОСТИ

Подсчитываются все люди, прошедшие мимо объекта (потенциального медицинского офиса), включая людей, движущихся по противоположной стороне улицы (если улица неширокая и не разделена бульваром). Люди, проезжающие мимо объекта в автотранспорте, не подсчитываются. Полученные суммы округляются в большую сторону. Если люди идут в стороне, то это учитывается как отрицательный фактор («в стороне» означает не менее 10 метров в сторону).

### ПРАВИЛА РАСЧЕТА ПРОХОДИМОСТИ

Если замеры проводились три раза, то вычисляется среднее значение. Далее количество людей, прошедших мимо объекта за 1 минуту, умножается на 60 (минут) и умножается на 10 (рабочих часов). Количество жителей города в расчетах проходимости не учитывается, так как открытия проходят в основном в городах с населением более 100 000 человек. Если город небольшой, то, соответственно, проходимость, низкую по расчетам, можно принимать как нормальную.

### ГРАНИЦЫ ПРОХОДИМОСТИ

- от 5 000 человек за 10 часов — слабое место.
- от 10 000 человек за 10 часов — хорошее место.
- от 20 000 человек за 10 часов — очень хорошее место.
- от 25 000 человек и выше за 10 часов — отличное место.

Примечание: для малых городов данные по границам проходимости пропорционально ниже.

Франчайзи за свой счет и своими силами ежедневно доставляет биоматериал из медицинского офиса в транспортный терминал. Оплату транспортировки биоматериала в лабораторный комплекс из транспортного терминала (аэропорта, ж/д вокзала и т.п.), расположенного в регионе присутствия медицинского офиса франчайзи, франчайзер полностью берет на себя. Биоматериал, взятый у пациента в медицинских офисах, в специальных термоконтейнерах доставляется для исследования в один из лабораторных комплексов сети ИНВИТРО (с помощью курьерской компании, самолетом или поездом).

Сотрудники медицинского офиса франчайзи получают информацию о результатах проведенного исследования в электронном виде.







## Новый фирменный стиль INVITRO

В 2016 году INVITRO проводит ребрендинг. Грамотная и скрупулезно выстроенная стратегия развития разработана в интересах франчайзи, нацелена на настоящий и прогнозируемый рывок, усиление позиции среди конкурентов рынка лабораторной диагностики, достижение наиболее высоких экономических показателей. Совместно с партнерами компания уже добилась внушительных результатов и могла бы продолжать идти в ногу со временем. Но практика показывает, что большего добивается тот, кто в силах шагнуть дальше – и опередить время.

Изменяясь, INVITRO меняется к лучшему!

- Цвет INVITRO BLUE** — один из главных фирменных элементов бренда INVITRO. Это настоящий медицинский цвет. Он успокаивает, вселяет уверенность, улучшает настроение, олицетворяет чистоту и гармонию. Мы гордимся нашим основным фирменным цветом и всегда подчеркиваем, что этот цвет именно наш. Палитра INVITRO BLUE позволяет творчески и оригинально оформить любой носитель, сохраняя общее впечатление от бренда. Бесконечное многообразие вариантов подчеркивает современность и эластичность бренда INVITRO
- Фирменный паттерн: демонстрируем ключевую компетенцию**  
Наш фирменный паттерн — идеальный инструмент для расстановки акцентов и повышения узнаваемости бренда. Выстраиваемый при помощи паттерна фирменный медицинский крест INVITRO позволяет явно продемонстрировать нашу ключевую компетенцию. Сочетание всех оттенков нашего фирменного цвета в паттерне позволяет придать неповторимый вид любому носителю нашего фирменного стиля.
- Чистый дизайн INVITRO**  
Мы выбираем такой дизайн, который вызывает доверие к бренду! «Чистый дизайн» означает большое охрannое поле вокруг логотипа, преимущественное использование белого фона и светлых, чистых оттенков нашего фирменного цвета INVITRO BLUE. Это позволяет нам в каждом отдельном случае поддерживать ощущение легкости и чистоты.
- Монолитность бренда**  
Архитектура бренда INVITRO – монолитная. Это означает, что вся деятельность, которая соответствует ключевой компетенции и относится к профильным видам деятельности, ведется под единым брендом. Для остальных видов деятельности мы создаем самостоятельные бренды.

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                     |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Десять причин выбрать франшизу INVITRO.....                                         | 2     |
| Основные термины.....                                                               | 3     |
| Товарный знак.....                                                                  | 4     |
| Краткое описание бизнеса.....                                                       | 5     |
| Лабораторные комплексы INVITRO.....                                                 | 8     |
| Политика в области качества.....                                                    | 9     |
| Награды.....                                                                        | 10-11 |
| Динамика роста сети.....                                                            | 12    |
| Франчайзинговый пакет «Стандарт»                                                    |       |
| Вступление.....                                                                     | 14    |
| Франчайзинговый пакет «Стандарт».....                                               | 15    |
| Отношения между франчайзером и франчайзи на этапе покупки франшизного пакета.....   | 16    |
| Разработка проекта медицинского офиса. Ремонт.....                                  | 16    |
| Необходимые документы для заключения договора аренды.....                           | 16    |
| Закупка, наладка и обслуживание оборудования .....                                  | 16    |
| Программное обеспечение.....                                                        | 16    |
| Продвижение торговой марки.....                                                     | 16    |
| Рекламная поддержка.....                                                            | 17    |
| Поставка расходных материалов.....                                                  | 17    |
| Расчет инвестиций.....                                                              | 18    |
| Доходы медицинского офиса.....                                                      | 19    |
| Внешний вид медицинского офиса.....                                                 | 20    |
| Документальное сопровождение отношений франчайзера и франчайзи .....                | 20    |
| Курьерские услуги.....                                                              | 21    |
| Отношения между франчайзером и франчайзи в процессе работы.....                     | 22    |
| Дополнительные услуги в медицинском офисе.....                                      | 23    |
| Расчеты между франчайзером и франчайзи.....                                         | 24    |
| Оплата паушального взноса.....                                                      | 24    |
| Взаиморасчеты.....                                                                  | 24    |
| Окупаемость инвестиций. Доходная и расходная части франчайзи.....                   | 24    |
| Контроль качества работы медицинского офиса.....                                    | 24    |
| Соблюдение единого стиля сети INVITRO.....                                          | 24    |
| Соблюдение правил ведения бизнеса в сети INVITRO.....                               | 25    |
| Единая ценовая политика и методы её обеспечения.....                                | 26    |
| Требования к помещению. Типовая планировка.....                                     | 26    |
| Обязательные требования франчайзера.....                                            | 27    |
| Рекомендательные требования франчайзера.....                                        | 27    |
| Требования Центрального государственного санитарно-эпидемиологического надзора..... | 27    |
| Требования Управления государственного пожарного надзора.....                       | 28    |
| Методика подсчета проходимости медицинского офиса.....                              | 28    |
| Правила замера проходимости.....                                                    | 28    |
| Правила расчета проходимости.....                                                   | 28    |
| Границы проходимости.....                                                           | 28    |
| Логистика.....                                                                      | 29    |
| Новый фирменный стиль INVITRO.....                                                  | 30    |



## ФРАНЧАЙЗИНГ БЕЗ ГРАНИЦ

Международный опыт работы.  
Стабильность. Надежность. Открытость

| Страна   | Паушальный взнос, USD | Общая сумма инвестиций, USD | Срок окупаемости, год | Сумма роялти, USD         | Агентское вознаграждение, % |
|----------|-----------------------|-----------------------------|-----------------------|---------------------------|-----------------------------|
| Украина  | 12 000                | 25 000 - 30 000             | 2 - 2,5               | 1000 с 3-го месяца работы | 35                          |
| Беларусь | 3 000                 | от 80000                    | 3                     | 500 с 25-го месяца работы | 35                          |
| Армения  | 5200                  | 33 100 - 81 100             | 2 - 2,5               | 500 с 25-го месяца работы | 40                          |

[iwantfranchise@invitro.ru](mailto:iwantfranchise@invitro.ru)  
[www.invitro.ru](http://www.invitro.ru)