

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.

★ ★ ★

28

лет
в лабораторной
диагностике

★ ★ ★

18

лет
успешного
франчайзинга

★ ★ ★

53

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

INVITRO

*По данным ИНВИТРО по состоянию на июнь 2023 г.

География



Россия

от Калининграда до
Петропавловска-Камчатского



1700

более 1 700*
медицинских офисов



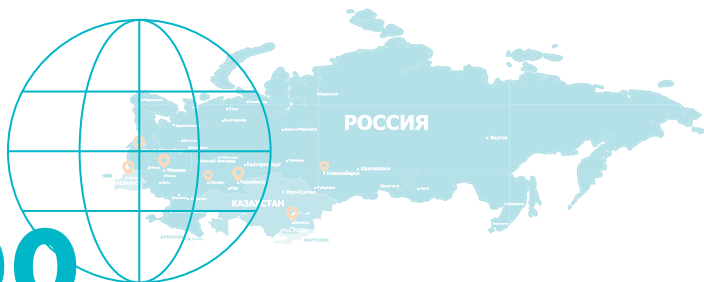
Казахстан Белоруссия Кыргызстан Армения



200

более 200* медицинских
офисов за рубежом

1900



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

Цифры

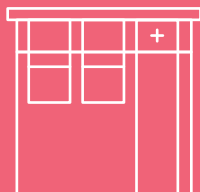
4 000

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,
1000
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
- Организуем обучение стандартам сервиса ИНВИТРО и проводим аттестацию 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

- Предоставляем все необходимые расходные материалы 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

Удобная планировка МО. Комфортные и современные МО.
Удобный график работы, в т.ч. 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

Отвечаем за качество услуг перед каждым пациентом.
Точные результаты анализов.
Собственные лаборатории (7 шт.)

Инновационность

Развиваем продукты/профили и программы для людей разных возрастов, национальностей, с разным образом жизни и состоянием здоровья, с учетом сезонности и клинической значимости. Помогаем комплексно управлять своим здоровьем.

Программа лояльности

Уникальная программа лояльности «Здоровый кэшбэк».



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».

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

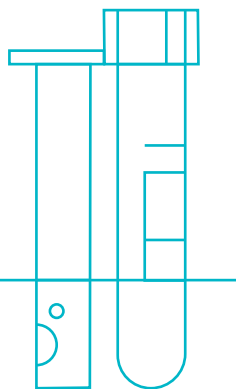
6

Пациент получает результаты удобным ему способом

7



Постройте свой бизнес с лидером



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



Компания ИНВИТРО – один из лидеров рейтинга «ТОП-100 франшиз 2021» по версии БИБОСС

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

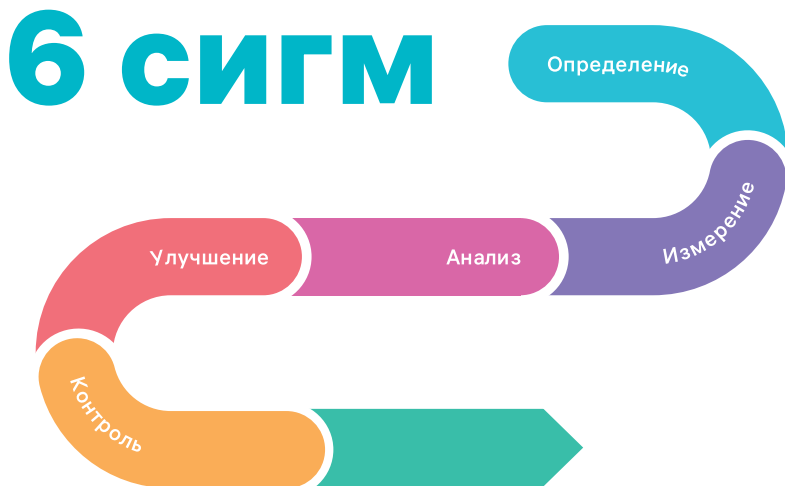
- В среднем срок открытия медицинского офиса составляет 4-5 месяцев.
- Каждого франчайзи сопровождает персональный менеджер по открытию.
- При согласовании помещения ИНВИТРО предоставляет расчет экономических показателей для предложенного помещения.
- Сотрудничество начинается, если предложенные экономические 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 штрих-кодирование 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%

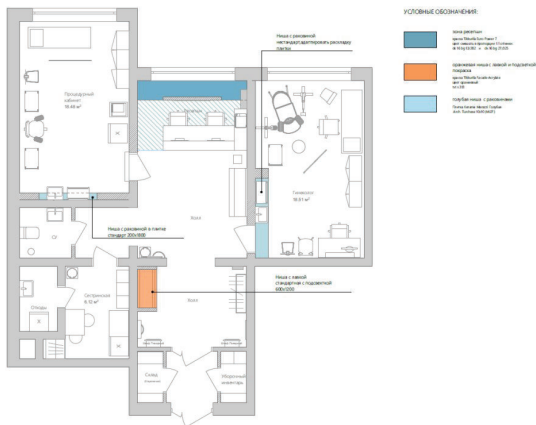
при открытии третьего
и последующих
медицинских офисов:

-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



TOP
R
T
E
R
N
E
L
L
E
R
I
E
S
E
L
E
M
E
N
T
E
R
I
E
S
E
L
E
M
E
N
T
E
R
I
E
S



Пакеты ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

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

пакет № 1

Стандарт Москва

1

Конкурентоспособный бизнес для столицы.

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

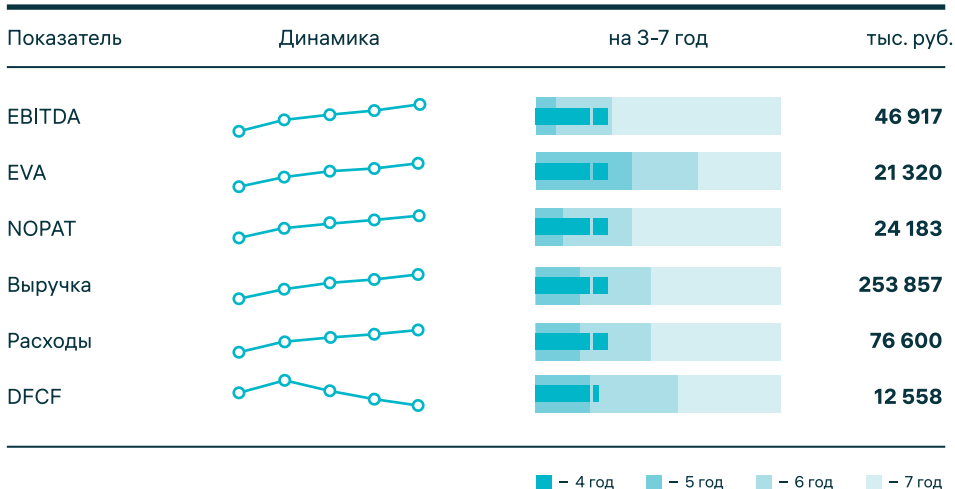
Доставка биоматериала в лабораторный комплекс происходит через собственную логистическую службу ИНВИТРО.

Формат	Стандарт Москва
Рекомендуемая площадь помещения	100 м ²
Планируемая выручка от лабораторных услуг	2 300 000 ₽
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	253 856 904	ЕБИТДА	46 917 344	IRR	52%
Чистая прибыль	24 183 278	Окупаемость	4		

Ключевые показатели



Факторы, влияющие на EVA

	руб.	%
EVA 2027	+4 651	95%
Агентское	+541	11%
Прочие расходы	-353	-7%
ФОТ	-304	-6%
Выручка	+184	4%
Аренда	-110	-2%
Налог УСНО	-40	-1%
EVA 2028	+4 875	100%

4 790 830

Сумма инвестиций

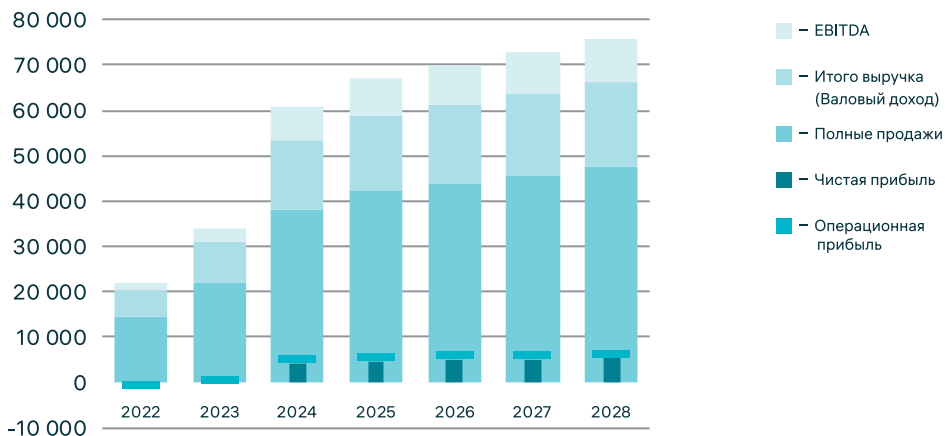
12 557 514 52%

Доходность инвестиции
во франшизу
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

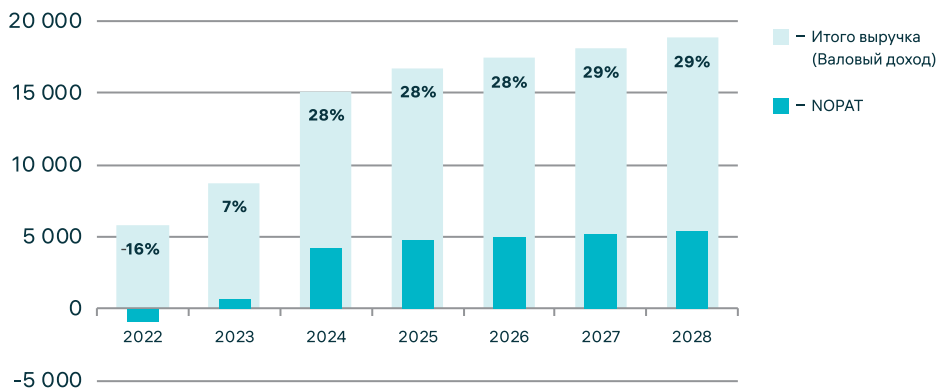
1 482 601 6%

Доходность банковского
вклада
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

Финансовый результат



Рентабельность



2

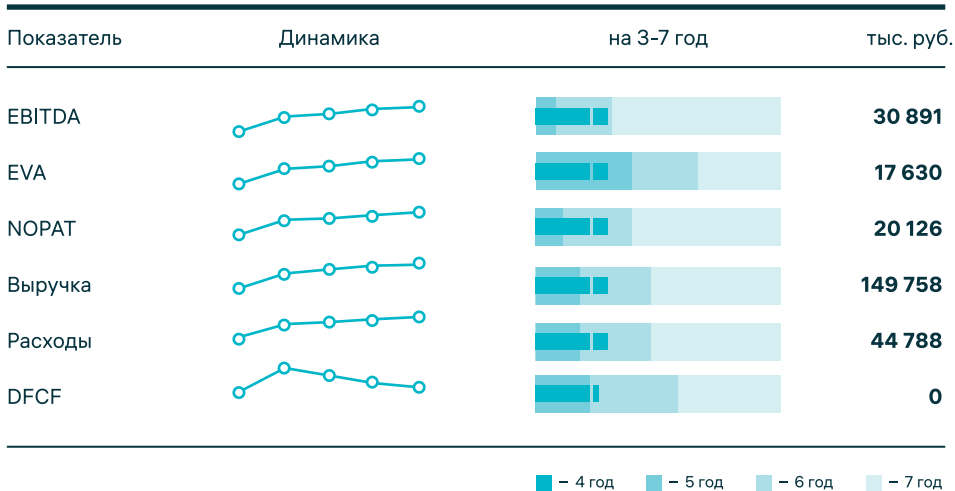
Предложение для региональных предпринимателей.
Ориентировано на города России с населением
от **100 000** человек.

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	1 600 000 ₽
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 2 лет работы офиса, при условии достижения расчетных показателей

Выручка **149 758 423** EBITDA **30 891 001** IRR **66%**
 Чистая прибыль **20 783 496** Окупаемость **3**

Ключевые показатели



Факторы, влияющие на EVA

	руб.	%
EVA 2027	+3 778	95%
Агентское	+374	9%
Прочие расходы	-221	-6%
ФОТ	-197	-5%
Выручка	+111	3%
Аренда	-36	-1%
Налог УСНО	-34	-1%
EVA 2028	+3 971	100%

3 965 420

Сумма инвестиций

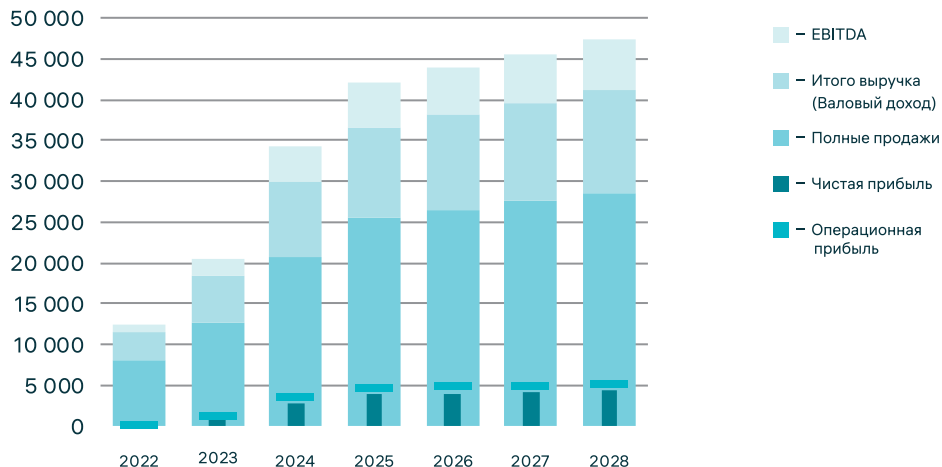
11 409 481 66%

Доходность инвестиции
во франшизу
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

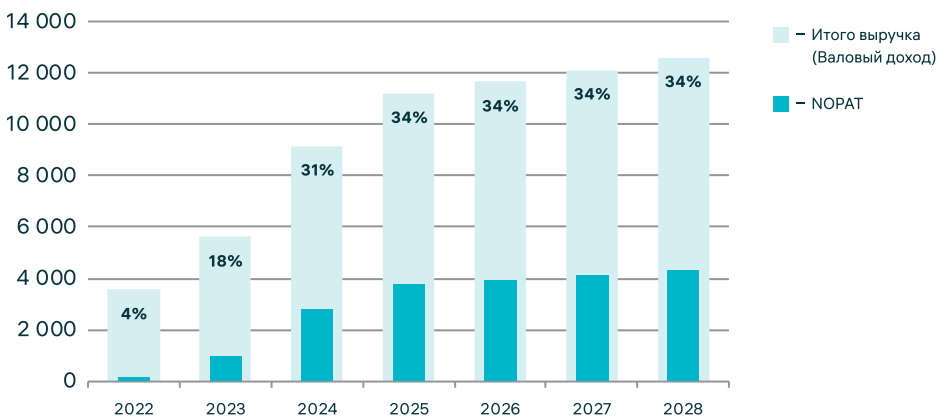
1 227 164 6%

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).

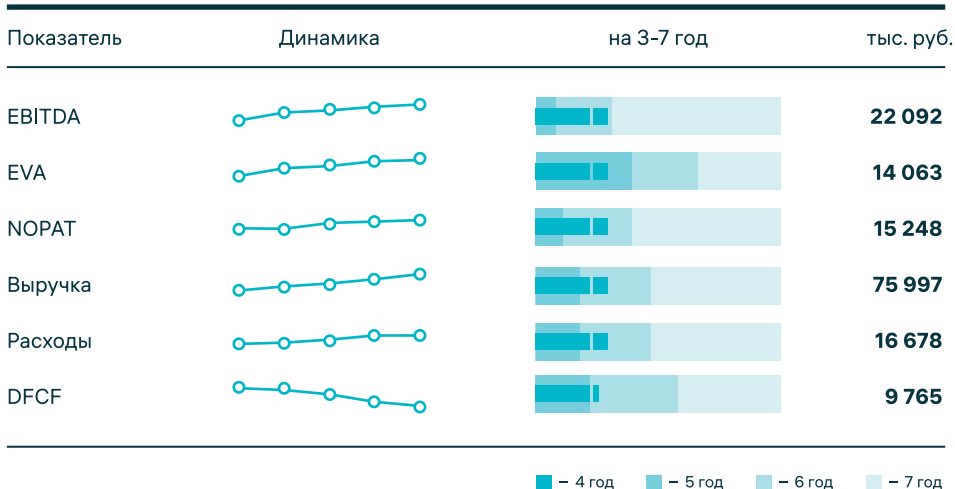
Логистика биоматериала происходит через близлежащий медицинский офис «Стандарт».

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 2 лет работы офиса, при условии достижения расчетных показателей

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

Выручка	75 997 077	ЕБИТДА	22 091 605	IRR	129%
Чистая прибыль	15 561 772	Окупаемость	3		

Ключевые показатели



Факторы, влияющие на EVA

	руб.	%
EVA 2027	+2 736	96%
Агентское	+185	6%
Прочие расходы	-62	-2%
ФОТ	+45	2%
Выручка	-43	-2%
Налог УСНО	-22	-1%
Аренда	-21	-1%
EVA 2028	+2 861	100%

1 842 659

Сумма инвестиций

9 765 229

Доходность инвестиции
во франшизу
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

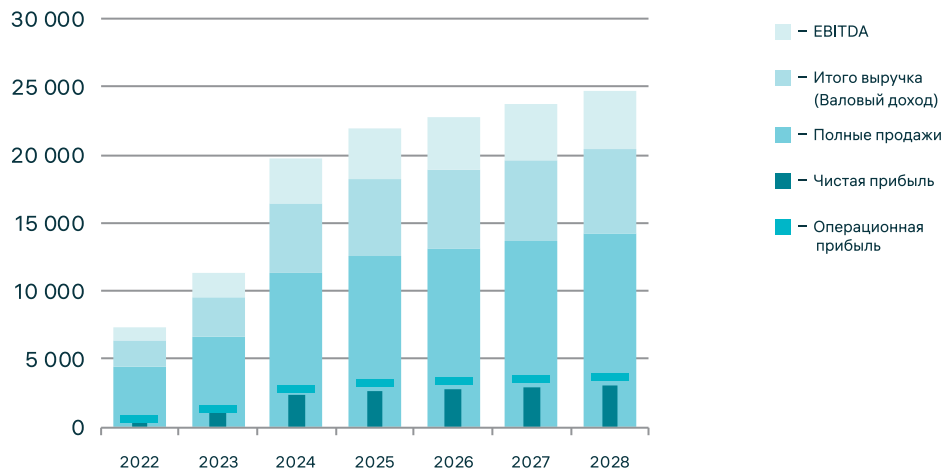
129%

570 241

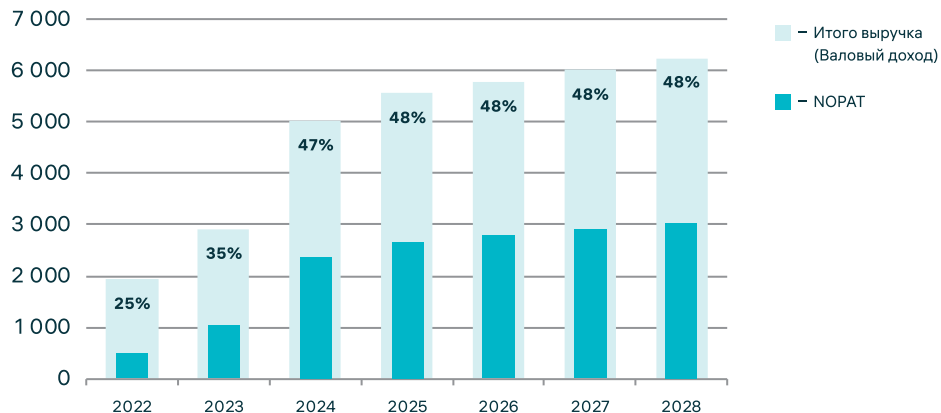
6%

Доходность банковского
вклада
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

Финансовый результат



Рентабельность



пакет № 4

Два бренда

4

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

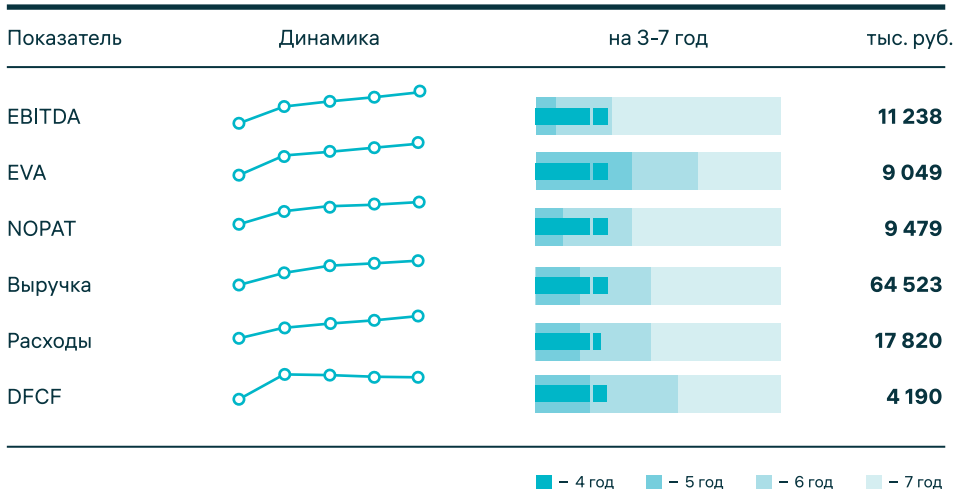
Условия пакета предполагают оформление процедурного кабинета в фирменном стиле ИНВИТРО и размещение вывески.

Формат	Два бренда
Рекомендуемая площадь помещения	от 20 м ²
Планируемая выручка от лабораторных услуг	700 000 ₽
Паушальный взнос	
(в зависимости от численности населения города)*	80 000 – 550 000 ₽
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 2 лет работы офиса, при условии достижения расчетных показателей

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

Выручка **64 523 357** EBITDA **11 238 411** IRR **84%**
 Чистая прибыль **9 514 175** Окупаемость **3**

Ключевые показатели



Факторы, влияющие на EVA

	руб.	%
EVA 2027	+1 454	95%
Агентское	+178	12%
Прочие расходы	-81	-5%
ФОТ	-73	-5%
Выручка	+17	1%
Аренда	-17	-1%
Налог УСНО	-16	-1%
EVA 2028	+1 536	100%

914 120

Сумма инвестиций

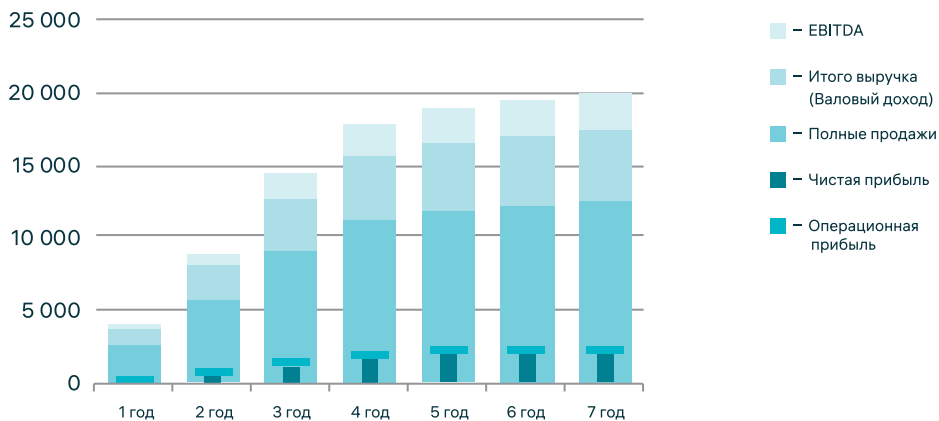
4 189 790 84%

Доходность инвестиции
во франшизу
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

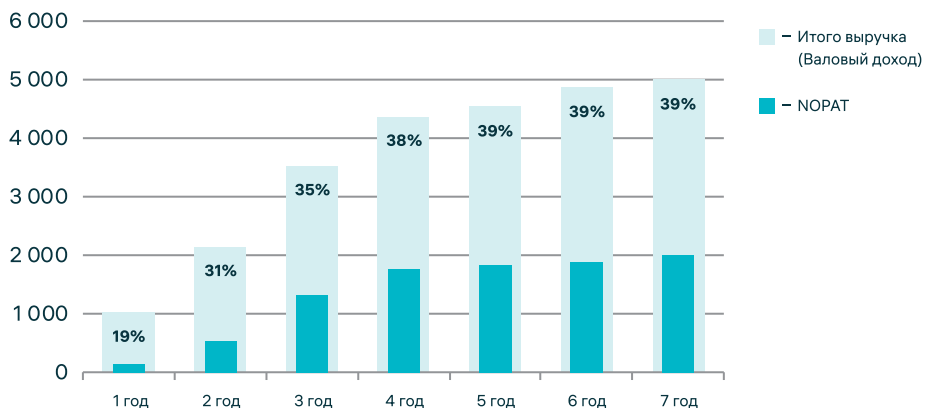
282 889 6%

Доходность банковского
вклада
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

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 с 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 ₽

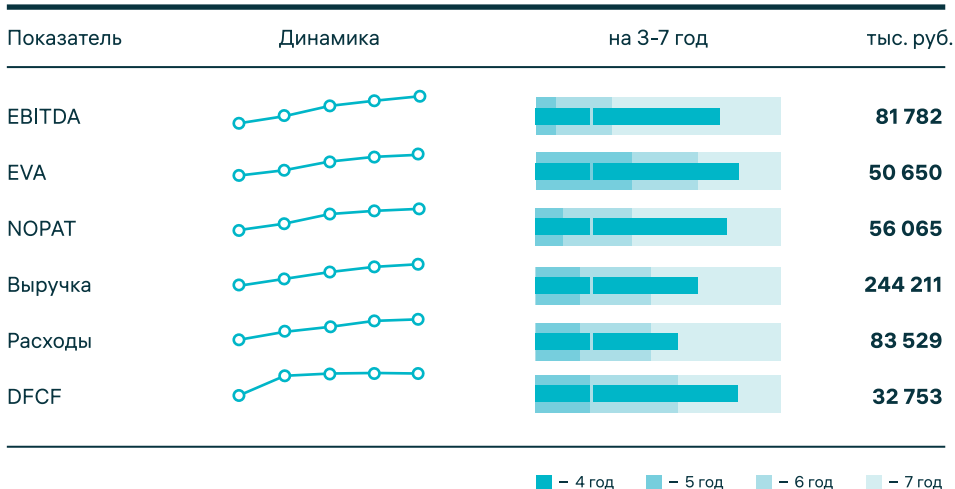
Окупаемость проекта

от 3 лет работы центра, при условии достижения расчетных показателей

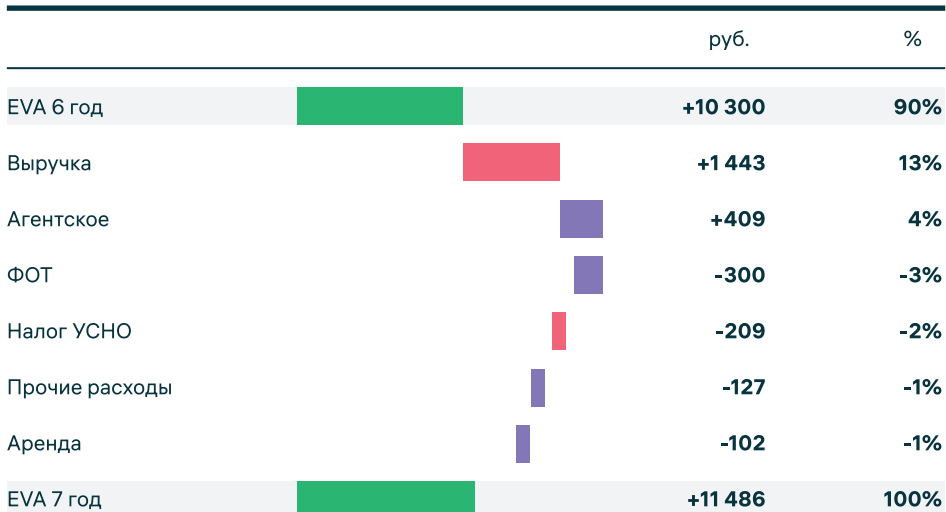
*Затраты на ремонт, оборудование, лицензирование, внешнее и внутреннее оформление.

Выручка	244 211 475	ЕБИТДА	81 781 577	IRR	111%
Чистая прибыль	56 064 608	Окупаемость	3		

Ключевые показатели



Факторы, влияющие на EVA



8 184 504

Сумма инвестиций

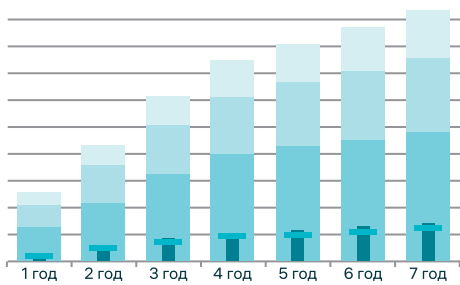
32 753 039 111%

Доходность инвестиции
во франшизу
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

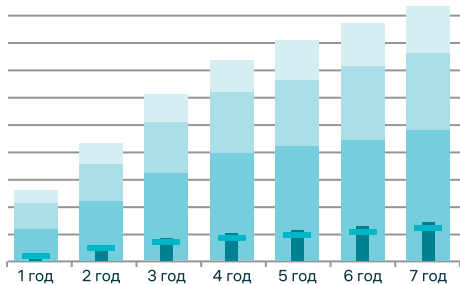
9 106 489 6%

Доходность банковского
вклада
(накопленный дисконтированный
денежный поток)

Финансовый результат

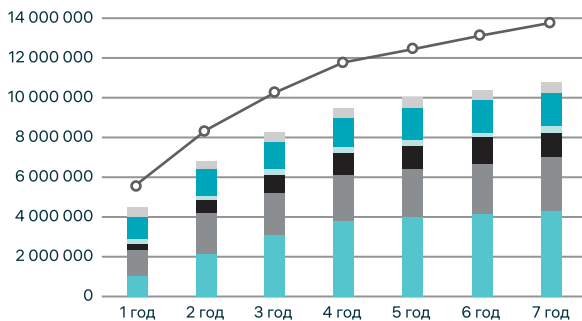


Рентабельность

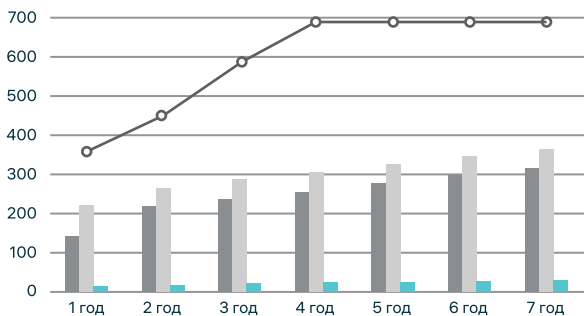


■ – EBITDA
 ■ – Итого выручка (Валовый доход)
 ■ – Полные продажи
 ■ – Чистая прибыль
 ■ – Операционная прибыль

Расходы



■ – Налог ФОТ (Медицинские услуги)
■ – Фонд оплаты труда (Медицини)
■ – 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.