



1. Зачем франчайзинг предпринимателю?



Франчайзинг – современный метод ведения бизнеса, при котором Франчайзор передает право на торговую марку и предоставляет надежные и проверенные временем методы управления бизнесом своим партнерам - франчайзи за определенную плату.

Вступая в систему франчайзинга «UNIDANCE», предприниматель получает отлаженную систему ведения бизнеса, которая позволяет обеспечивать стабильные обороты и повысить рентабельность по сравнению с бизнесом, создаваемым с чистого листа. При этом компания «UNIDANCE» оказывает всестороннюю поддержку, как при открытии нового танцевального центра, так и в процессе его функционирования.

«UNIDANCE» - Ваш надежный партнер, в сотрудничестве

с которым Вы сокращаете до минимума возможность финансового риска, и сможете быстро достичь ожидаемого результата. Используя наш многолетний опыт, мы научим Вас успешно вести бизнес в танцевальной сфере.

«UNIDANCE» - первый российский бренд в индустрии танцевального обучения, объединивший европейский опыт и российскую специфику бизнеса. Сотрудничая на условиях франчайзинга «UNIDANCE», предприниматель становится полноправным партнером, включенным в фирменную сеть танцевальных центров.

2. Какие преимущества предоставляет франшиза «UNIDANCE».

Основными преимуществами покупки франшизы европейского танцевального проекта «UNIDANCE» являются:

<i>Высокая скорость</i>	Окупаемость вложений от 1 до 2 месяцев.
<i>Низкий порог вхождения в бизнес</i>	120 000 – 160 000 рублей вложений в запуск проекта «UNIDANCE» практически в любом городе или населенном пункте.
<i>Международный интерес</i>	Помимо России запуск проекта регулярно проходит на территории ближнего и дальнего зарубежья (Украина, Белоруссия, Молдова, Казахстан, Чехия и т.д.)
<i>Высокий уровень рекламной и информационной поддержки</i>	Помощь, курирование и совместная работа на всех этапах в организации запуска проекта.
<i>Уникальность организации</i>	Для запуска проекта не нужно иметь собственное помещение, а также не нужно иметь опыта в танцевальном бизнесе.
ЛИДЕР РЫНКА! <i>Отсутствие конкуренции на данный вид услуг</i>	«UNIDANCE» является единственной в России и Европе сетью танцевальных центров, которая развивается по эффективной программе «Запуск проекта – Открытие центра», которая гарантирует широкую рекламу, массовую популярность и быстрый набор необходимой клиентской базы.

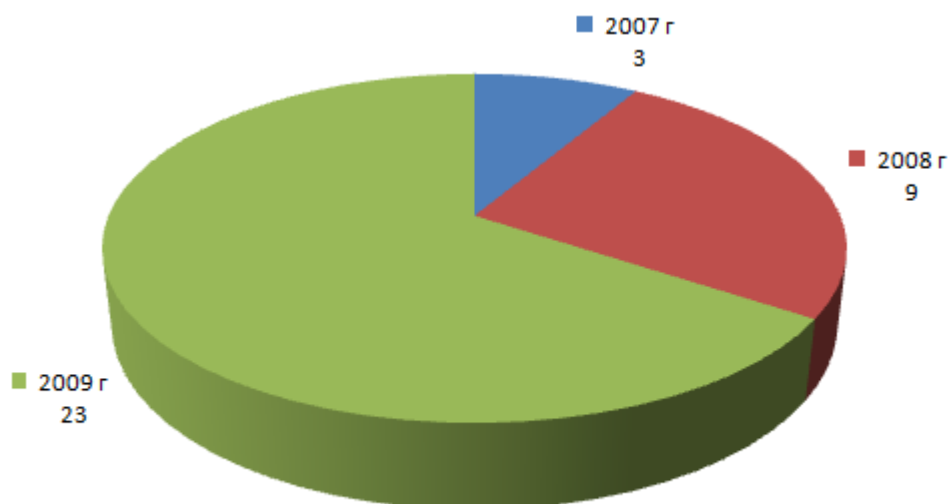


с. Динамика развития проекта.

Весна 2006 года	Проект «UNIDANCE» получил региональное развитие. Красноярск стал первым региональным центром, в котором стартовал проект «UNIDANCE».
Осень 2006 года	Проект охватил уже несколько крупнейших городов Сибири: Красноярск, Новосибирск и Томск.
Весна 2007 года	Проект «UNIDANCE» прошел в крупнейших городах России: Новосибирске, Екатеринбурге, Томске, Норильске, Хабаровске, Владивостоке.
Осень 2007 года	23 крупнейших города России от Краснодара до Владивостока охвачены движением «UNIDANCE». Около 8 000 участников по всей России обучаются в проекте. В тех городах, где проект «UNIDANCE» уже проходил, количество учеников становится все больше.
Весна 2008 года	Очередной тур проекта «UNIDANCE» стал самым масштабным за всю историю проекта. Более 40 городов в России и Ближнего Зарубежья одновременно приняли участие в глобальном танцевальном движении. На этот раз территориальный охват проекта распространился уже за пределы страны. Участниками очередного тура «UNIDANCE» помимо России на этот раз стала Украина и Казахстан. Желание принимать участие в осеннем туре 2008 года уже выразили страны Прибалтики и несколько европейских столиц.
2008 – 2009 гг.	«UNIDANCE» запускается в Молдове, Чехии, Беларуси. Повсеместно происходит массовое открытие танцевальных центров «UNIDANCE»

Worldwide dance network

Динамика открытия франчайзинговых филиалов



d. Кто наши потребители.

Клиентами «UNIDANCE» и участниками его программ являются:

Преимущественно молодые люди и девушки в возрасте от 16 до 35 лет, занимающие активную социальную позицию (карьерный и личностный рост, здоровый образ жизни, мода и пр.), имеющие свободное время для хобби (спорта, танцев, «посещений досуговых мест»).

Основание для деления этой группы - отношения к «танцам» и прошлый опыт:

Absolute beginners, little experience – те, кто никогда не занимался танцами, либо имеет незначительный опыт. «Танцы» для них мечта, нереализованное желание. То есть, у них есть интерес к танцам пока не трансформированный в «потребительское поведение».

Мотивация этой группы участников проекта:

- нереализованная мечта
- желание быть модным, современным, привлекательным
- желание сменить школу танцев на лучшую
- другое: желание узнавать новое, пробовать себя; советы друзей, ориентация на другие референтные группы и пр.
- Advanced – профессионалы, имеющие специальную подготовку, опыт и амбиции, стремление к совершенствованию.

Мотивация:

- повышение квалификации
- получение лучшей работы



Социально-демографический портрет целевой аудитории (только для Beginners , для профессионалов эти признаки не имеют значения):

- Группа 16 – 26 лет: Ядро целевой аудитории, самая многочисленная группа. Студенты, «молодые профессионалы» - менеджеры, активная молодежь «активные домохозяйки». Уровень дохода – выше среднего. Ориентация на моду, современность, здоровый образ жизни. Занимаются спортом, следят за своей внешностью. Частые посетители всевозможных «досуговых» мест - кафе, ресторанов, клубов, кинотеатров и пр.
- Группа 27 – 35 лет: объединяет возраст и уровень дохода. Каждый участник группа принимает решение об участии в проекте, руководствуясь собственными мотивами.

4. В чем успех танцевальных центров UNIDANCE

- «UNIDANCE» – это самая современная концепция обучения, танцевального развития и постановки общения с клиентом и партнерами. «UNIDANCE» планомерно развивается в соответствии с развитием клубной культуры и чутко следует ее изменением запусками новых партнерских и обучающих программ. Ориентация на моду, на шоу-бизнес, на клубный стиль - это основные приоритетные направления, которые делают проект «UNIDANCE» эксклюзивным и уникальным на европейском танцевальном рынке.



- Известные и популярные хореографы. Проект «UNIDANCE» имеет постоянные контрактные отношения более чем с 50 хореографами мирового и европейского уровней. Это именитые преподаватели из разных точек земного

шара, которые постоянно посещают Россию в рамках проекта UNIDANCE. Список регулярно обновляется и пополняется.

- Новейшие танцевальные стили. Преподаватели «UNIDANCE» регулярно проходят повышение квалификации в крупнейших зарубежных танцевальных центрах, таких как «PINEAPPLE» (Лондон) и «MILLENIUM» (Лос-Анджелес). Это позволяет мгновенно отслеживать новейшие танцевальные тенденции и благодаря самой широкой в России географии развития позволяет успешно и своевременно внедрять их в самых отдаленных регионах России.

- Комфортная стоимость обучения. Множество различных ценовых программ, ориентированных на разные социальные слои населения позволяют разделять учеников на группы (от бюджетных до VIP). Это достигается масштабом и популярностью проекта, которая позволяет делать действительно доступные цены на абонементы.



- Ориентация на моду, возможности. Концепция проекта «UNIDANCE»- это прогрессивное развитие клубно-танцевальной сферы в строгом соответствии с модными культурными течениями. В проекте «UNIDANCE» традиционно занимается современная молодежь, которая следует новейшим прогрессивным тенденциям и четко видит себя в модной танцевальной индустрии страны. В связи с этим в «UNIDANCE» постоянно разрабатываются и внедряются в обучение различные программы, такие как: телевизионное реалити-шоу, флеш-мобы, клубные вечеринки, выходы в шоу-бизнес, андеграундные танцевальные битвы (battle) и т.д.

- Глобальность проекта. Партнерство с проектом «UNIDANCE» делает франчайзи официальным представителем самого масштабного танцевального проекта и крупнейшей сети танцевальных центров в истории России. Обучение в проекте «UNIDANCE» – это возможность стать частью самой глобальной танцевальной сети и участвовать во всех федеральных рекламных и PR-кампаниях «UNIDANCE».

Выдержка из учебного пособия «UNIDANCE». «Продюсеры «UNIDANCE» не продают танцевальные навыки, не продают и профессионализм хореографов. Продюсеры «UNIDANCE» продают ЭМОЦИИ. Эмоции, которые человек будет испытывать во время танца, как в репетиционном зале, так и на танцполе. Именно это понимание и делает нас



лучшими профессионалами по обучению танцам в стране. Только покупка эмоций начинается для клиента с первого визита в офис «UNIDANCE» и то, что он почувствует при общении с продюсером и будет для него ответом на вопрос: “Мне хочется записаться или нет?”. Бесплезно рассказывать клиенту, про великолепный сервис, комфорт и индивидуальный подход на занятиях, если он с Вами в офисе чувствует себя некомфортно и чувствует, что его индивидуальные желания и потребности не поняли. Он не запишется. Но если Вы сделаете все то, чему Вас научили и еще немножко больше, то каждый, повторюсь, КАЖДЫЙ КЛИЕНТ СТАНЕТ ВАШИМ»

5. Залог успеха франчайзинговых отношений с «UNIDANCE»:

- высокое доверие аудитории «UNIDANCE» к уровню предоставления услуг мирового стандарта;
- аккумуляция в компании «UNIDANCE» значительных интеллектуальных и материально-технических ресурсов, достаточных для решения проблемных ситуаций в управлении танцевальными центрами;
- многолетний опыт промоутерской, консалтинговой и образовательной деятельности по развитию и подготовке персонала центров во многих городах России.
- знание региональной и сезонной специфики бизнеса в большинстве регионов России и ближнего зарубежья.
- комфортные экономические условия сотрудничества.
- высокая рентабельность бизнеса.

6. Финансовые условия.

а. Приобретение франшизы:

Франчайзинговый пакет «UNIDANCE»

Владение данным пакетом позволяет проводить под брендом «UNIDANCE» в рамках общероссийского тура 2 раза в год обучающие курсы обучения (2-х и 3-х месячные) на территории действия договора.

Условия приобретения данного пакета: от 2000 до 4000 евро (в зависимости от объема рынка) взнос за вступление в сеть «UNIDANCE», право использования марки и получение полного коммерческого ноу-

хау организации проекта. Выплата от ежемесячных роялти от 200 до 500 у.е. Комплекс услуг предоставляемых головным офисом:

- Мониторинг медиа-рынка и организация широкомасштабной рекламной кампании.
- Вылет start-up менеджера
- Обучение управленческого персонала танцевального центра.
- Методические и консультационные тренинги по корпоративным стандартам обслуживания и технологии продаж.
- Участие в общероссийском туре «UNIDANCE» (2 раза в год)
- Мониторинг конкурентной активности, корректировка регионального позиционирования.
- Внедрение базовых партнерских программ.
- Участие франчайзи в федеральных рекламных кампаниях.
- Мгновенное приобретение репутации среди потребителей за счет ведения бизнеса под признанным европейским брендом.
- Использование результатов широкомасштабных рекламных мероприятий и маркетинговых исследований.
- Выделенную страницу на официальном сайте проекта «UNIDANCE».
- Снабжение креативными ресурсами (новыми схемами сотрудничества, разработанными партнерскими программами, менеджмент - разработками и т.д.)
- Готовые разработанные рекламные материалы (концепции рекламных кампаний, дизайн - макеты, видео и аудио-ролики, информационные видео -сюжеты, интернет - баннеры, постеры, презентации, буклеты, сертификаты, и т.д.)
- Подбор и рекрутинг преподавателей европейского уровня по партнерским ценам.
- Переподготовка и обучение местных преподавателей и персонала проекта.
- Эксклюзивное использование бренда «UNIDANCE» на территории действия договора.
- Договор коммерческой концессии заключается **сроком на 3 года** с правом пролонгации.

После приобретения франчайзингового пакета «UNIDANCE» и запуска проекта на территории Вашего города в дальнейшем существует возможность продолжить работу уже в качестве постоянно-действующего танцевального центра «UNIDANCE», переведя Ваш бизнес на более стабильный уровень.

в. Дополнительные инвестиции в запуск проекта «UNIDANCE»:

Дополнительные инвестиции (помимо паушального взноса) могут включать в себя:

- Аренда зала для занятий.
Средняя стоимость аренды зала для занятий на партнерских условиях составляет 250 евро в месяц.
Использование специально-разработанных партнерских программ «UNIDANCE» снижает сумму в несколько раз, вплоть до полных некоммерческих отношений.
- Единоразовая рекламная кампания.
Масштабная рекламная кампания, которая задействует ведущие городские каналы коммуникаций, длится ровно месяц. Средняя стоимость рекламной кампании составляет 1000-2000 евро. Использование специально-разработанных партнерских программ «UNIDANCE»

позволяет на проведении рекламной кампании проекта получать прибыль, используя спонсорские возможности.

- Оплата преподавателей.

Контрактные отношения презенторов мирового уровня с «UNIDANCE» позволяют головному офису обеспечивать постоянный выбор хореографов по самым низким для России ценам.

Средняя стоимость работы преподавателей в «UNIDANCE»:

российских – 220 евро в неделю.
зарубежных - 450 евро в неделю.

- Аренда офиса. Необходимость аренды офиса рассматривается в каждом конкретном случае индивидуально.
- Оплата работы персонала. Составляет в среднем 700 евро в месяц и состоит большей частью из процентных бонусов по итогам работы.
- Предоставление жилья для преподавателя.



Сумма дополнительных первоначальных инвестиций составляет 1200 – 1800 евро.

с. возврат инвестиций и срок окупаемости

- Мы заинтересованы в том, чтобы наш партнер свел к минимуму сроки запуска бизнеса и окупаемости вложенных инвестиций, поэтому процедура запуска бизнеса в виде проекта или в виде открытия танцевального центра «UNIDANCE» с момента подписания договора и до непосредственного открытия в среднем составляет **от 1,5 до 3-х месяцев**.
- Срок возврата вложенных средств 1 месяц.

7. Последовательность запуска проекта «UNIDANCE»

- Заполнение анкеты «Потенциальный франчайзи»
- Заключение договора коммерческой концессии между компанией «UNIDANCE» и партнером.
- Мониторинг танцевального рынка и подготовка рекламной и PR-кампаний.
- Вылет start-up менеджера.(при необходимости)
- Запуск рекламной кампании, обучение персонала, набор клиентов.
- Вылет преподавателей, запуск учебного курса.

8. Ребрендинг.

Если у вас уже есть своя школа танцев, то мы предлагаем вам в короткий срок перевести ваш бизнес на новый уровень, — войти в общероссийскую сеть «UNIDANCE». И развивать свою школу под маркой, которая уже завоевала доверие клиентов в большинстве крупных городов страны и по праву считается одним из наиболее успешных брендов на рынке танцевальных услуг России и ближнего зарубежья.

9. Методические пособия и программы:

После заключения договора коммерческой концессии и оплаты паушального взноса партнеру высылается полный франчайзинговый пакет, который включает в себя:

- Порядок действий франчайзи для запуска проекта и развитию бренда «UNIDANCE».
- Описание комплекса мероприятий по развитию бренда «UNIDANCE».
- Основные действия для увеличения эффективности продвижения бренда «UNIDANCE».
- Способы и описания продвижения бренда «UNIDANCE». Партнерские программы.
- «UNIDANCE». Структура собеседования с клиентом.
- Основные статьи доходов владельцев франшизы «UNIDANCE»
- Набор должностных инструкций для менеджеров.
- Описание корпоративного стандарта.
- Полный набор типовых договоров с третьими сторонами.
- Стандартный набор документов для отчетности и планирования.
- Набор документов для подготовки региональных менеджеров.

 Worldwide dance network

8. Контактная информация

Отдел регионального развития и
франчайзинга

Дашкевич Сергей Юрьевич

Директор по развитию

Моб. +7 (911) 081-81-46

E-mail: dashkevich@unidance.ru

