



Научный центр  
молекулярно-генетических  
исследований

# ЛАБОРАТОРИЯ ДНКМ

Присоединяйтесь  
к лидеру рынка в сегменте  
медицинских лабораторий  
и получайте гарантированную  
стабильную прибыль

# Франшиза ДНКОМ:

- ✓ честные условия,
- ✓ востребованные услуги,
- ✓ прогрессивные технологии.

Мы предлагаем:

**Открыть собственный  
медицинский офис**

на условиях франчайзинга  
в вашем районе или городе.



**Внедряем  
технологии**



**Обучаем  
персонал**



**Сопровождаем  
запуск**

## Слово директора



В 2009 мы открыли лабораторию и медицинский офис и через полгода перешагнули точку безубыточности.

Не привлекая займов и кредитов, мы развернули в лаборатории 6 отделов, внедрили в бизнес-процесс новейшую информационную систему и с 2013 года открываем по медицинскому офису ежегодно.

Практика показала, что мы создали успешную бизнес-модель, которую готовы масштабировать.

Как врач, зная медицинскую отрасль изнутри, я делаю ставку на постоянное введение инновационных тестов. Так, в феврале 2017 года, наша лаборатория первая и единственная в России начала определять гормоны в слюне. Подобные нововведения дают нам значительное конкурентное преимущество.

Стремительное развитие медицины в мире, появление новых диагностических услуг и одновременное сокращение госгарантий в государственном здравоохранении – вот причины нашего роста на 30% в год.

Франшиза ДНКОМ основана на трёх принципах – честности, открытости, и отсутствии внутренней конкуренции.

Мы ищем единомышленников, с которыми сможем построить прибыльный и растущий бизнес, предлагая качественные услуги так необходимые современному обществу.

Генеральный директор Лаборатории ДНКОМ  
Андрей Николаевич Исаев

## ДНКМ в цифрах



1 500 000

С 2009 года услугами  
лаборатории воспользовались  
более 1,5 миллиона человек



EQAS

Международная программа  
контроля качества работы  
приборов и персонала



150 партнеров

Более 150  
медицинских центров  
по всей России



2130 исследований



29 анализаторов

**BIO-RAD**

 **BECKMAN  
COULTER**

 **Abbott**

 **Stago**

**SIEMENS**

## Бизнес-концепция

---

В вашем медицинском офисе ДНКОМ проводится взятие биологического материала пациентов, который передаётся на исследование в лабораторию.

### С франшизой вы получаете:

- Готовую бизнес-модель организации в сфере медицинских услуг;
- Высокие стандарты качества проведения лабораторных тестов;
- Выгодные финансовые условия;
- Доход от услуг по лабораторной диагностике до 47%
- Работу под зарегистрированным товарным знаком;
- Надежного партнера.



*Регулярный рост количества новых исследований, выполняемых лабораторией, а также увеличение доли эксклюзивных тестов, многократно повышают экономическую привлекательность проекта.*

# 6

## причин выбрать ДНКОМ

### **ПРИВЛЕЧЕМ**

пациентов  
в ваш медицинский  
офис/медцентр.  
Работа с медицинским  
сообществом,  
реклама в интернете.

### **ВОЗЬМЕМ НА СЕБЯ**

всю логистику  
по доставке биоматериала  
в лабораторию.

### **ПРЕДОСТАВИМ**

расходные материалы,  
необходимые  
для взятия  
и транспортировки  
проб.

### **ОБЕСПЕЧИМ ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ**

на вашей территории,  
в рамках города  
(до 200 тыс. человек)  
или района в большом  
городе.

### **НАУЧИМ**

медицинскому бизнесу,  
поможем с набором  
персонала и его обучением,  
дадим информационные  
материалы, и проведем  
аттестации.

В нашем прайсе  
более 2130 исследований.  
Мы ежемесячно  
вводим в прайс  
**НОВЫЕ ТЕСТЫ.**



ЛАБОРАТОРИЯ  
**ДНКОМ**

## Бизнес-модель



Простота схемы –  
**ГАРАНТИЯ  
УСПЕХА**

### Шаг 1

#### **Взятие биоматериала**

Присвоение  
специального штрих-кода  
исключает ошибки.

### Шаг 2

#### **Передача на исследование в лабораторию**

### Шаг 3

#### **Выдача результата\***

После sms-уведомления  
пациент может скачать  
результат из личного кабинета,  
забрать в мед. офисе  
или заказать  
курьерскую доставку

\* В московском регионе минимальный  
срок выполнения исследования 1 рабочий день.

## Финансовая модель

Доход  
от услуг лабораторной  
диагностики до

**47%**

Окупаемость  
**16-20 месяцев**

Стоимость медицинских услуг, оплаченных пациентом

Стоимость лабораторных исследований

Доход ДНКОМ – 53%

Ваш доход – 47%  
(базовый)

**Доп. услуги**

(взятие биоматериала, прием врачей,  
узи, капельницы, прочее)

Ваш доход – 100%

Роялти не взимается!

# Виды франшиз

## Франшиза **УСПЕХ**

Франшиза «Успех» территориально распространяется на открытие медицинских офисов в Москве, Подмосковье.

**ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС ..... 250 тыс. руб**

**РОЯЛТИ ..... 0%**

**РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ ..... от 2,2 млн. руб.**

*при запуске с нуля*

**РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ ..... до 400 тыс. руб.**

*при действующем медицинском бизнесе*

**ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫЙ**

**ПЛАТЕЖ ..... 100 тыс. руб.**



## Виды франшиз

### Франшиза **ВЫГОДА**

Предложение по франшизе «Выгода» территориально распространяется на открытие медицинских офисов во всех городах России, за исключением Москвы и Подмосковья.

Приоритетные города для открытия франшизы: Санкт-Петербург, Тюмень, Екатеринбург, Новосибирск, Казань, Краснодар, Ставрополь, Симферополь, Севастополь.

**ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС** ..... **70 тыс. руб.**

**РОЯЛТИ** ..... **0%**

**РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ** ..... **1,8 млн. руб.**  
*при запуске с нуля*

**РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ** ..... **до 250 тыс. руб.**  
*при действующем медицинском бизнесе*

**ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫЙ  
ПЛАТЕЖ** ..... **100 тыс. руб.**



## Виды франшиз

### Франшиза **ПЕРЕХОД**

Как ясно из названия, предложение направлено тем, кто уже имеет франшизу в сегменте лабораторной диагностики, но по каким-то причинам хочет сменить франчайзера и перейти на франшизу лаборатории ДНКМ.

**ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС** ..... **70 тыс. руб.**

**РОЯЛТИ** ..... **0%**

**РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ** ..... **до 300 тыс. руб.**

**ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫЙ  
ПЛАТЕЖ** ..... **100 тыс. руб.**



# Портфель партнера

1

**Персональный менеджер –** медицинский управляющий для оперативного решения различных вопросов.

2

**Консультационная, методическая и технологическая поддержка** на всех этапах открытия и функционирования медицинского офиса, в том числе по вопросам продвижения лабораторных услуг и взаимодействия с пациентами.

3

**Рекомендации по составу и квалификации привлекаемого персонала.** Аттестация и обучение персонала, включающее теоретический курс и практическую подготовку.

4

**Схема взаимодействия «Пациент-Лаборатория»,** от заключения договора, взятия и обработки биоматериала, и до выдачи готовых результатов анализов.

5

**Полное обеспечение расходными материалами:** пробирки с цветными крышками, предметные стёкла, специальные контейнеры, иглы, зонды, микроветы, тубы для посевов, держатели, и проч.

6

**Наша логистика по доставке** биоматериала в лабораторию.

7

**Организация удаленного доступа в информационную систему** для оформления заказов и получения результатов анализов пациентов.

## Медицинский офис: ул. Маршала Бирюзова, д. 7



«Работу с Лабораторией ДНК-ОМ оцениваю как экономически целесообразную и стабильно развивающуюся. Бренд на сегодняшний день укрепил свои позиции на рынке медицинских услуг и стал узнаваемым и востребованным. Предлагаемая бизнес-модель – рабочая, и может приносить высокий доход. Благодаря привлекательным коммерческим условиям и неизменному качеству

проводимых исследований, предложение по франшизе лаборатории ДНК-ОМ является одним из наиболее выгодных в своем сегменте. Планирую дальнейшее сотрудничество и расширение».

Станченко Сергей,  
франчайзи медицинского офиса,  
г. Москва

## Медицинский офис: г. Тула, ул. М. Горького, д. 296

«Франшиза ДНКМ выгодно отличается как по цене приобретения для компании, так и по ценовой политике, предоставляемой региону для пациентов. Вместе с тем, качество предоставляемых услуг достойно высшей отметки.

С самого начала работы вы будете окружены вниманием и заботой различных специалистов. Достойное обучение персонала, мгновенная обратная связь по любому вопросу, организация качественного дистанционного обучения говорит о очень серьезном подходе всех участников процесса. Программа для записи пациентов интуитивна и продумана до мелочей.

Минимальная отчетность, интересная программа лояльности для пациентов, помощь медицинских представителей, предоставляемых в регион для популяризации лаборатории среди местных врачей – все это позволяет быстро освоиться с рабочим процессом и стимулирует компанию для быстрого роста.

Отдельного внимания стоит качество и точность обработки лабораторного материала. Это именно то качество – которому доверяют не только пациенты, но и врачи.

Достойной выбор для компаний, желающих приобрести франшизу в данном направлении.»

Кулеша Светлана Владимировна,  
франчайзи медицинского офиса  
г. Тула, ул. М. Горького, д. 296



# Инвестиционная модель при запуске «с нуля»

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Москва<br>и Московская<br>область, руб. | Регионы, руб.    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>УСПЕХ</b>                            | <b>ВЫГОДА</b>    |
| Паушальный взнос                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 250 000                                 | 70 000           |
| Оборудование и мебель, необходимые для работы:<br>2 компьютера, 2 штрих-принтера, принтер офисный,<br>лицензионное ПО (Windows, Office), гинекологическое кресло,<br>рабочее место врача-гинеколога, центрифуга, процедурный<br>и инструментальный столики, холодильник, кушетки, ширмы, диваны<br>для посетителей, шкаф для одежды, стулья, тумбочки, стойка ресепции. | 700 000                                 | 700 000          |
| Ремонт помещения с работой и материалами 80 м²                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 775 000                                 | 600 000          |
| Маркетинг (вывески, оформление входной группы)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 150 000                                 | 80 000           |
| Видеонаблюдение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 35 000                                  | 35 000           |
| Контрольно-кассовая машина (ККМ)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 10 000                                  | 10 000           |
| Юридическое оформление юрлица<br>+ регистрация договора коммерческой концессии<br>+ лицензирование                                                                                                                                                                                                                                                                      | 235 000                                 | 200 000          |
| Первичный запас расходных материалов<br>для мед. услуг: пелёнки, зеркала, перчатки, мыло,<br>бинты, вата, салфетки и проч.                                                                                                                                                                                                                                              | 30 000                                  | 30 000           |
| Оплата труда персонала на время до открытия офиса                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 100 000                                 | 80 000           |
| Обучение персонала                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | бесплатно                               | бесплатно        |
| <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>2 285 000</b>                        | <b>1 805 000</b> |
| Аренда помещения во время ремонта<br>и лицензирования,<br>если нет арендных каникул 3 месяца                                                                                                                                                                                                                                                                            | 450 000                                 | 360 000          |

# Инвестиционная модель при запуске «с нуля»

| Ежемесячные расходы медицинского офиса                                    | Москва и Московская область, руб. | Регионы, руб.  |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------|
|                                                                           | УСПЕХ                             | ВЫГОДА         |
| Расходы на оплату труда (в т.ч. НДФЛ):<br>2 медицинских сестры + уборщица | 160 000                           | 135 000        |
| Аренда помещения 80 м²                                                    | 150 000                           | 120 000        |
| Страховые взносы                                                          | 33 000                            | 28 000         |
| Коммунальные расходы, интернет, телефон                                   | 15 000                            | 7 000          |
| Расходы по продвижению услуг (реклама)                                    | 25 000                            | 10 000         |
| Расходные материалы, быт. химия, утилизация                               | 10 000                            | 10 000         |
| Банковские комиссии (ККМ, РКО, эквайринг)                                 | 10 000                            | 10 000         |
| Охрана, ОПС (охрана противопожарной системы)                              | 7 000                             | 5 000          |
| Канцтовары, вода в кулере                                                 | 5 000                             | 5 000          |
| <b>Итого</b>                                                              | <b>415 000</b>                    | <b>330 000</b> |
| Налог УСН                                                                 | доходы минус расходы              |                |

## Доходы

Средний чек в Москве..... **6 500 руб.**

Средняя посещаемость  
франчайзинговых медофисов  
в Москве в день ..... **8-35 человек**

Количество рабочих дней ..... **26-31**

По прогнозам  
Лаборатории ДНКМ

**выход  
на операционную  
прибыль**

составляет  
16-20 месяцев

## Этапы открытия офиса ДНКОМ



# Словарь

## Франчайзинг

Франчайзинг (англ. franchise, «лицензия», «привилегия»), франшиза (фр. franchise – льгота, привилегия), коммерческая концессия – вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанные им: товарный знак, бренд, марку, логотип, бизнес-модель, программное обеспечение, схему ведения бизнеса, технологии и т.д.

## Франчайзер

Франчайзер – это компания, которая выдает лицензию или передает в право пользования свой товарный знак, ноу-хау и операционные системы.

## Франчайзи

Франчайзи – это коммерческая организация или предприниматель, приобретающий у франчайзера право пользования комплексом исключительных прав.

## Паушальный взнос

Фиксированный единовременный платеж франчайзи в пользу франчайзера за оказанную им поддержку на этапе основания франшизного предприятия (консультационная поддержка, сопровождение управляющими, рекламные и маркетинговые мероприятия).

## Агентское вознаграждение

Денежная сумма определенного размера, установленная договором, выплачиваемая франчайзером франчайзи за совершенные по поручению франчайзера агентские услуги.

## Роялти

Регулярные выплаты, взимаемые с франчайзи за предоставленные франчайзером права на использование торговой марки, технологий, маркетинговых приемов и других интеллектуальных наработок.

## Лицензионный договор

Средство «распоряжения исключительным правом» – гражданско-правовой договор, по которому «одна сторона – обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации – предоставляет или обязуется предоставить другой стороне право использования такого результата или средства в предусмотренных образцом лицензионного договора пределах. В лицензионном договоре могут предоставляться авторские, патентные, смежные, а также другие права.

## Договор коммерческой концессии

Соглашение, в силу которого одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на определенный срок право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в т.ч. право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства.

## Агентский договор

Агентский договор — это договор, по которому одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

Лицензия департамента  
здравоохранения  
№ ЛО-77-01-006636



Международный контроль  
качества  
лабораторных услуг EQAS



Лаборатория ДНКМ, как и полторы тысячи ведущих лабораторий мира от Германии до Японии участвует в международной программе контроля качества EQAS. Мы ежемесячно получаем контрольные образцы из Канады и США, тестируем их и вводим в специальные электронные формы, по которым международные эксперты оценивают корректность работы приборов и качество работы персонала.