



ОРИС+
Стоматологическая
клиника

8 800 777-24-85

Откройте свою стоматологию и зарабатывайте **от 400 000 рублей**

Получите подробный бизнес-план со всеми расчётами

ПОЛУЧИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН



Стабильная прибыль



Окупаемость инвестиций
12 месяцев



Поддержка для старта
«с нуля»



Без роялти

Франшиза стоматологии в цифрах

4,8 млн ₽

Стартовые вложения

12 мес.

Срок окупаемости вложений

3-4 мес.

Срок открытия стоматологии

0%Роялти первые 3 месяца,
далее — 25 000 ₽

Мы передаем собственный опыт открытия

Открывая стоматологию под брендом «АОРИС», вы приобретаете высокодоходный проверенный бизнес без «подводных камней». Доход поступает круглый год вне зависимости от сезона и эпидемиологических ситуаций.

Франшиза «АОРИС» основывается на абсолютной прозрачности сделок, относительно небольшими инвестиционными затратами, отсутствием других платежей помимо оплаты услуг по лицензированию, созданию и запуску клиники. Наша команда знает, как привлечь платежеспособных пациентов, из которых минимум 65% придут на прием повторно. Поток пациентов растет ежедневно.

Доверив нам открытие стоматологической клиники, вы не будете заниматься оформлением и получением лицензии, подбором помещения, оборудования, кадров.

Какие услуги будут представлены в клинике



Ортодонтия



Ортопедия



Терапия



ОПТГ и КТ



Имплантация зубов



Виниры

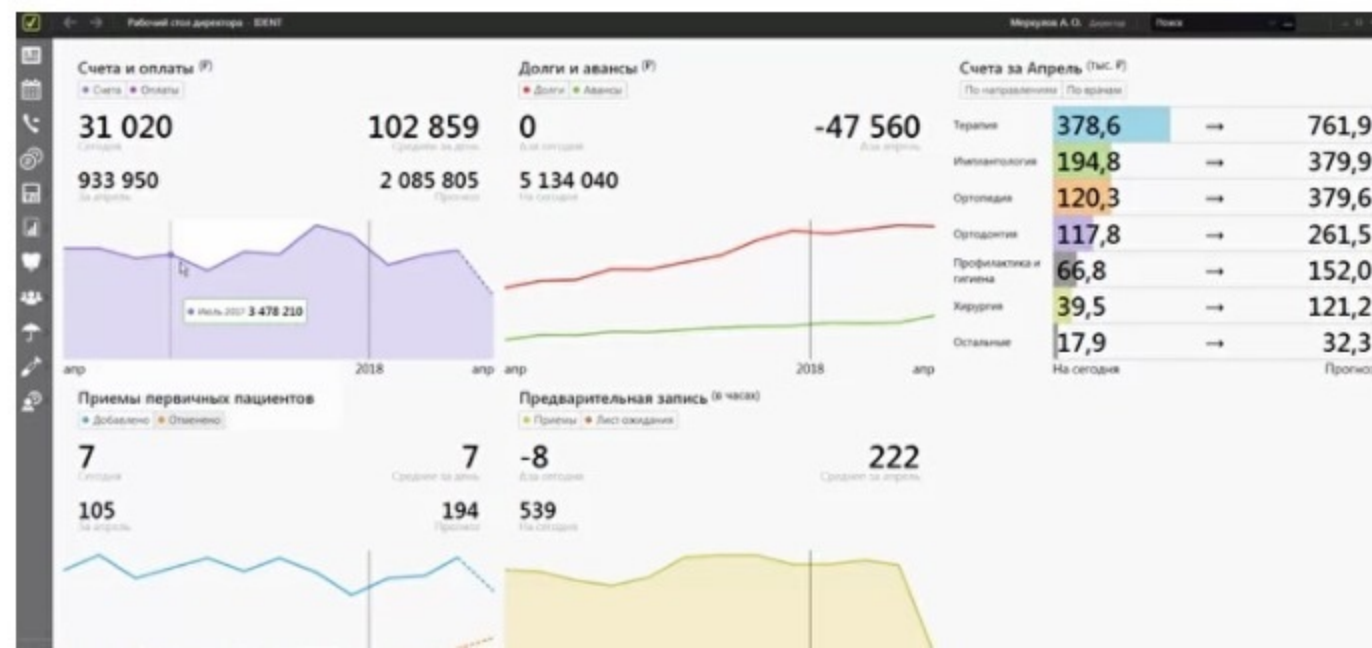


Пародонтология

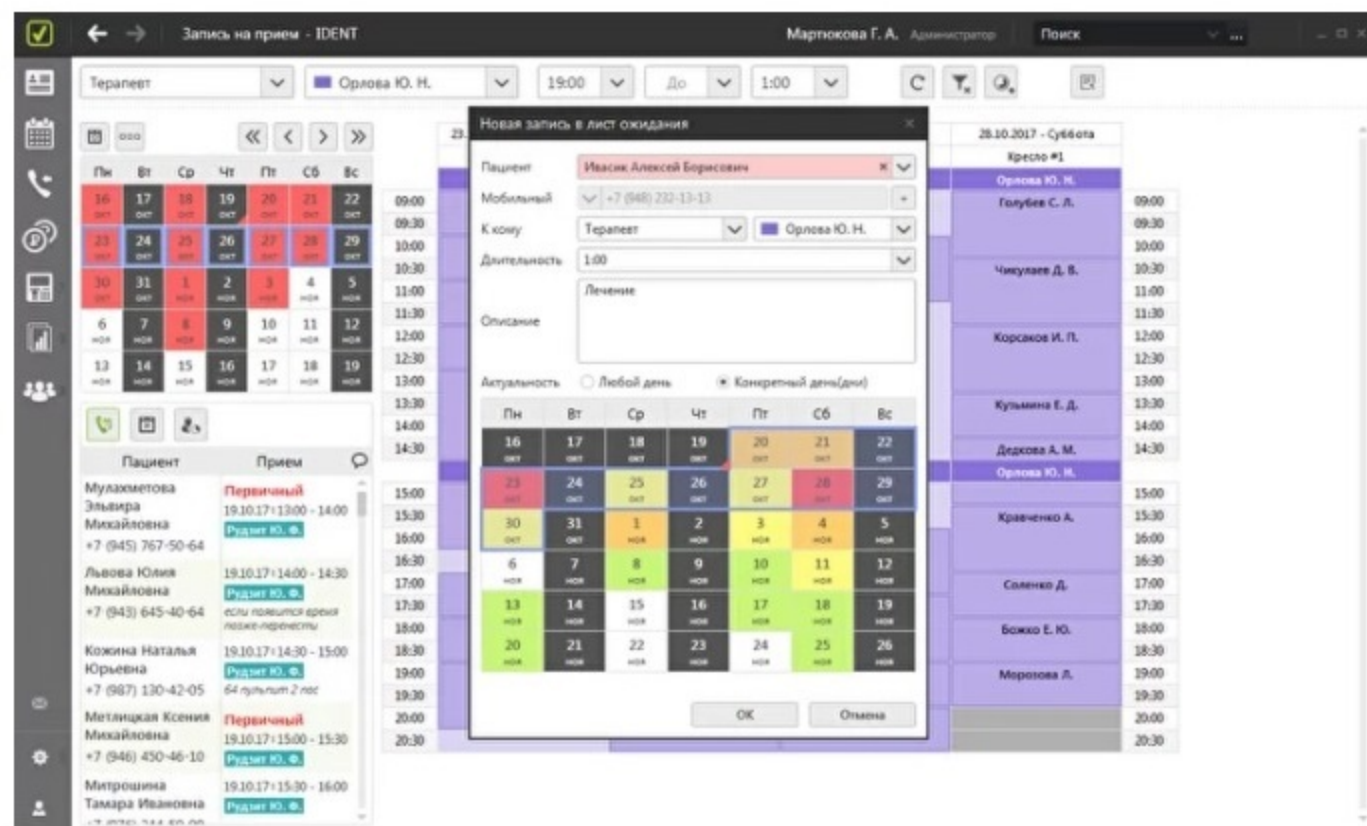


Хирургия

IT-система управления стоматологией



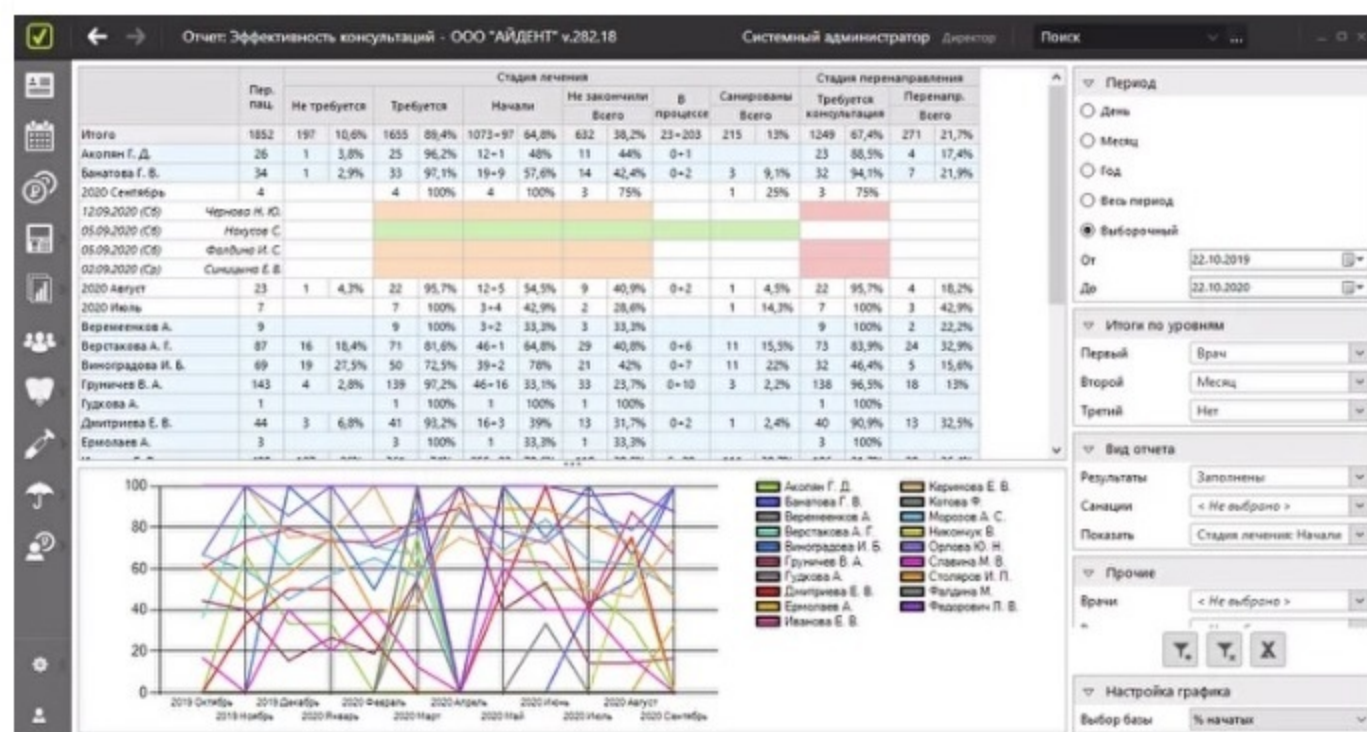
Финансовые
показатели клиники
на вашем рабочем
столе



Скриншот интерфейса CRM-системы ORIS+. В центре экрана отображается форма для создания новой записи в лист ожидания. В форме заполнены следующие данные: Пациент - Ивасик Алексей Борисович, Мобильный - +7 (948) 232-13-13, К кому - Орлова Ю. Н., Длительность - 1:00. Справа от формы виден график расписания на субботу, 26.10.2017, с указанием времени приема и имен врачей. Слева - панель с календарем и списком пациентов, ожидающих приема.

**CRM-система позволяет
увеличить повторные приемы**

Автоматически создает задачи для администратора по обзвону ваших пациентов: предложить освободившееся время у врача, перезаписать непришедших пациентов, напомнить о регулярном профосмотре и т. п.



Скриншот отчета «Эффективность консультаций» в CRM-системе ORIS+. Отчет содержит таблицу с данными по стадиям лечения и перенаправления, а также график, иллюстрирующий динамику показателей эффективности за период с 2019 по 2020 год. В таблице указаны различные показатели, такие как количество пациентов, требующих лечения, и процент их завершения. График позволяет визуализировать эти данные для каждого из врачей, работающих в клинике.

**Система позволяет измерить
качество работы каждого
администратора и врача**

Создает автоматические отчеты по конверсии администраторов и врачей с возможностью просмотра по направлениям и услугам.

Требования к помещению

- ✓ Нежилое помещение **от 70 м²**
- ✓ Высота потолка **от 2,60 м**
- ✓ Желательно отдельный вход, запасной выход



Первоначальные вложения в бизнес

Аренда помещения	97 500 ₽
Регистрация юридического лица	10 000 ₽
Ремонт (косметический ремонт, кондиционеры)	620 000 ₽

Лицензия	350 000 ₽
Наружная и внутренняя реклама	250 000 ₽
Ident	50 000 ₽
Мебель	300 000 ₽
Медицинский инвентарь	300 000 ₽
Закупка и настройка видеонаблюдения	60 000 ₽
Закупка материалов	500 000 ₽
Стоматологическое оборудование	600 000 ₽
Оргтехника	150 000 ₽
Медтехника (монтаж, пуско-наладка)	50 000 ₽
Франшиза	1 500 000 ₽
Итого	4 837 500 ₽

Что ложится на плечи партнера-франчайзи

- 1 Открыть ООО с ОКВЭД по стоматологической практике
- 2 Напрямую закупить оборудование и расходные материалы по нашим рекомендациям
- 3 Найти бригаду для ремонта
- 4 Отремонтировать помещение по дизайн проекту
- 5 Создать сайт
- 6 Завести инстаграм-аккаунт и активно вести его
- 7 Заключить договора ресурсоснабжающими компаниями
- 8 Заключить договора с поставщиками, контрагентами, транспортной компанией по нашей рекомендации

Что входит в паушальный взнос?

- Право использования бренда «АОРИС»
- Сопровождение кураторами на всех этапах открытия
- Оффлайн-обучение для партнеров и основных сотрудников
- Помощь с получением кредита
- Правильно выстроенная система мотивации всего персонала
- Стандарты работы клиники
- Оценка локации для открытия клиники, маркетинговый аудит местности
- Определение перечня услуг и ценовой матрицы
- Смета на дизайн-проект кабинетов
- Помощь в закупке расходных материалов, список рекомендованных поставщиков
- Консультации по любым вопросам
- Разработка элементов фирменного стиля
- Выстраивание грамотной системы привлечения пациентов
- Помощь с подбором персонала
- Проработанные юридические документы для организации и ведения бизнеса
- Передача бренд-бука с описанием этапов работы
- Общие требования и рекомендации по подбору помещения
- Расчет финансовой модели на 1 год
- Полный пакет документов для открытия и медицинского лицензирования
- Смета с указанием необходимого для работы оборудования, аксессуаров, расходных материалов, мебели
- Руководство по маркетингу, настроенная рекламная кампания на регион партнера

7 простых шагов для открытия клиники

- 1 Подписание договора, оплата предварительного платежа
- 2 Оформление юридического лица
- 3 Поиск помещения, согласование проекта
- 4 Ремонтные работы, закупка оборудования
- 5 Получение лицензии
- 6 Поиск, найм и обучение персонала
- 7 Запуск рекламы, открытие стоматологии