



Русский Балет

Франшиза детской хореографической школы «Русский Балет»

**Социально-значимый и прибыльный бизнес с быстрым
возвратом инвестиций**

Что рождает спрос на услуги наших школ?

Молодые родители XXI века сильно обеспокоены тем, что их дети значительную часть времени проводят за компьютером, планшетом и телефоном. И поэтому вырастают асоциальными и замкнутыми, имея слабое здоровье и иммунитет.

Как следствие, родители ищут куда отдать своих детей на занятия в секции.



«Русский Балет» — наш второй перспективный проект

В феврале 2013 года мы открыли первую футбольную школу для детей от 3 лет.

За прошедшее время к нашей сети присоединилось 256 франчайзи, и мы открыли 438 школ в 240 городах России и за рубежом. За это время мы отладили бизнес-процессы, накопили огромный опыт, кадровый и материально-технический ресурс. Так как выбранная бизнес-модель зарекомендовала себя как эффективная, мы решили пойти дальше.

При создании концепции школы «Русский Балет» мы ориентировались на мнение родителей, которые предпочли бы видеть своих дочерей занимающимися не в футбольных секциях, а в школах балета. Кроме того, успехи федеральных танцевальных проектов говорят о растущей популярности хореографического направления.

Многие из наших франчайзи поддержали идею и стали первыми владельцами новых хореографических школ для девочек.

На сегодня (01.10.2018) сеть детских хореографических школ «Русский Балет» включает в себя 240 городов России, СНГ и Китая. Успешно запущена 101 школа, в которой занимаются более 4 000 детей.

Добро пожаловать в школу «Русский Балет». Мы будем рады видеть вас в числе наших партнеров.

Александр Семенцов

Генеральный директор сетей детских школ «Юниор» и «Русский Балет»



Футбольная школа «Юниор»

15 стран

240 городов

438 школ

38 000 детей

fsjunior.com

Детские школы сети «Русский Балет» решают проблемы родителей

Когда встает вопрос в какую секцию отдать ребенка, выбор не так велик, и хореография выгодно выделяется тем, что это база для дальнейшего профессионального роста детей: будь то танцы или балет.

Занятия хореографией формируют правильную осанку, развивают гибкость, координацию и пластику движений. Ребенок учится самоорганизации и концентрации внимания.

Регулярные занятия в группах своих сверстников растят здоровых и коммуникабельных детей. Дети под надежным присмотром. Родители довольны.

На детях не экономят

В среднем на расходы на детей приходится
39% расходов семейного бюджета.

Наша целевая аудитория это представители среднего и премиум сегментов

Услуга всегда востребована, независимо от финансовой ситуации в стране и мире — рынок детских услуг один из немногих, который **растет в кризис**, по данным Ассоциации предприятий индустрии детских товаров.



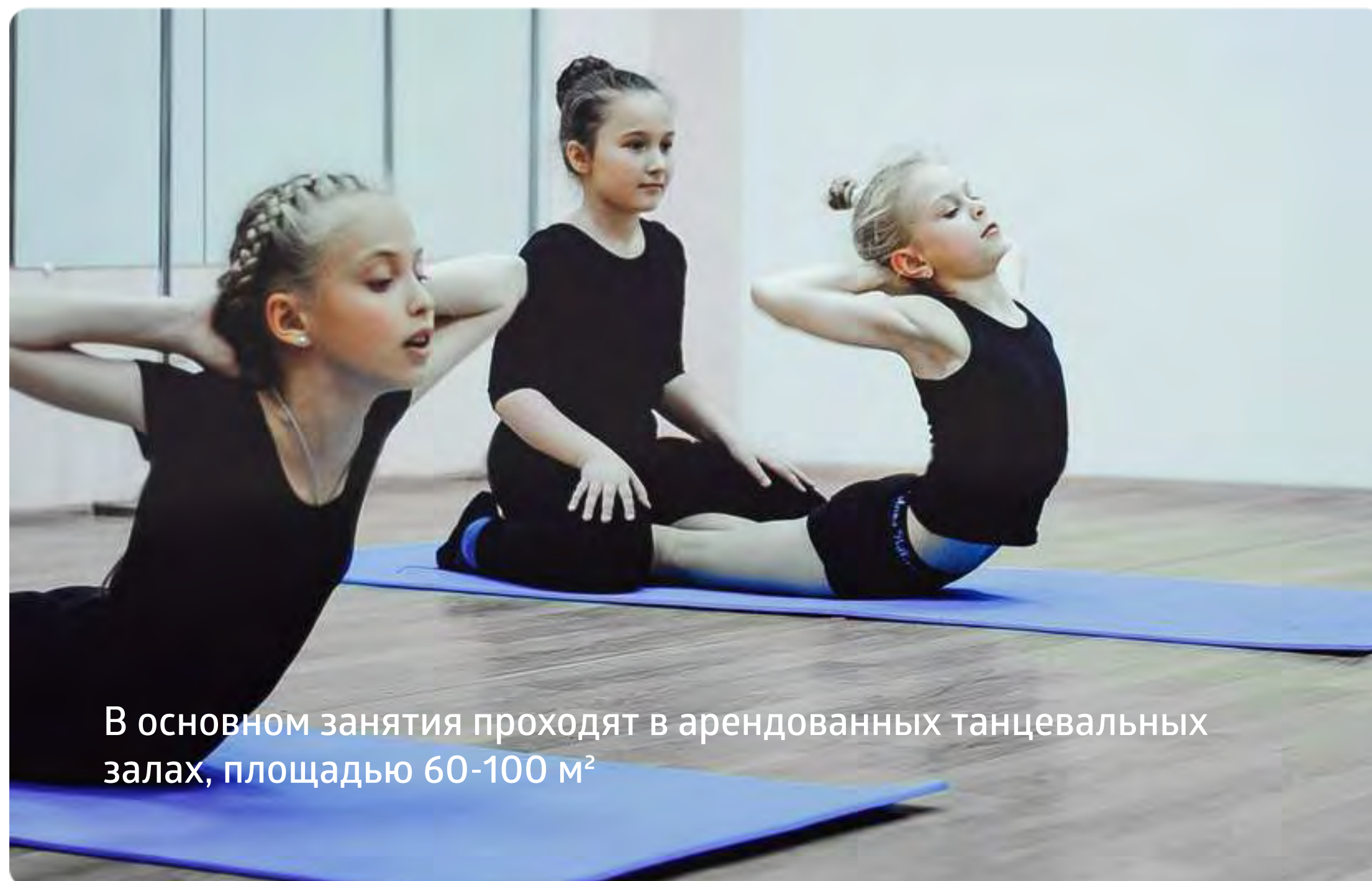
Данные Яндекс.Метрики

Мужчины и женщины 25-35 лет со средним и высоким доходом

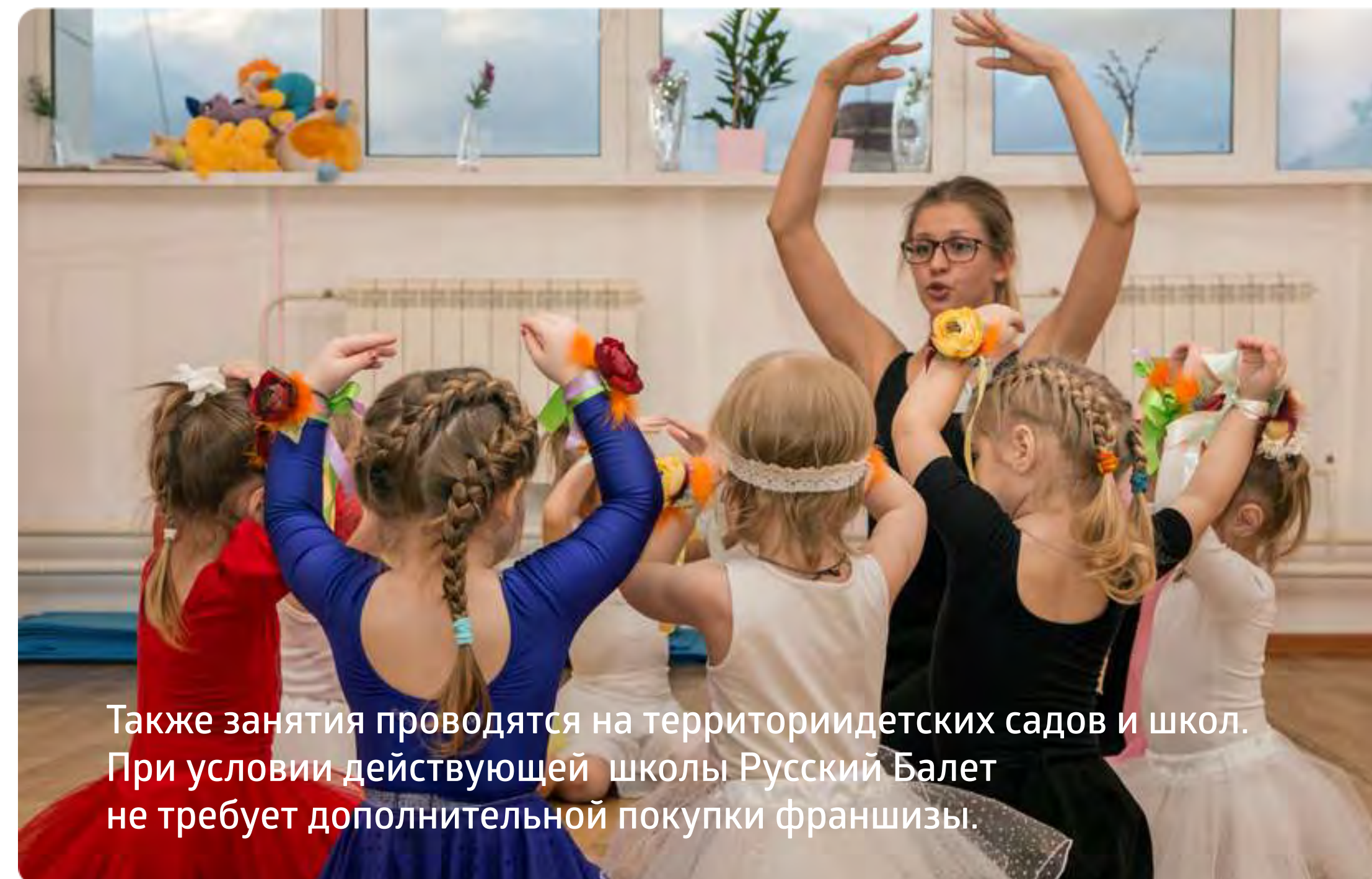
«Молодые родители»

Могут и хотят инвестировать в своих детей

Формат занятий



В основном занятия проходят в арендованных танцевальных залах, площадью 60-100 м²



Также занятия проводятся на территории детских садов и школ. При условии действующей школы Русский Балет не требует дополнительной покупки франшизы.

Возраст учеников

3-13 лет

На занятие приходят в среднем

12-15 детей

В группе на одного хореографа

8 детей

Длительность занятия

от 30 минут до 1,5 часов

Почему родители ведут детей к нам, а не в другие школы



Авторская методика от авторитетных профессионалов

Наши методики разработаны специально для маленьких детей с использованием методологии классической хореографии академии А. Я. Вагановой, рекомендаций величайшего педагога А. С. Макаренко, а также элементов хатха-йоги. Программу разработала балерина, педагог-репетитор по балету И. Н. Чистякова.

К участию в совершенствовании методик привлекаются ведущие специалисты по детской психологии и медицине.



Чистякова Ирина Николаевна

Окончила Вагановское училище. Имеет более 20 лет преподавательского стажа, в том числе и за рубежом («Балет Концерто» США, «Массала» Франция).



Кес Екатерина Анатольевна

Профессиональный детский и семейный психолог с 16-летним опытом практической работы в России и США, автор нескольких книг, создатель проекта iPsycholog.ru «Детская и семейная психология онлайн»

Почему родители ведут детей к нам, а не в другие школы



Личный кабинет

Родителям наших учеников мы предоставляем доступ в личный кабинет, где они имеют возможность общаться с франчайзи, со своим хореографом, получать домашние задания, накапливать рейтинг, получать бонусы за репосты, смотреть вебинары с детскими психологами и преподавателями.

Вход в личный кабинет также возможен в удобном

Почему родители ведут детей к нам, а не в другие школы

Летние балетные лагеря

Каждое лето мы даем нашим ученицам возможность поехать в лучшие балетные лагеря России

Соблюдаемые высокие стандарты сервиса

Центральный офис регулярно проводит обучающие вебинары по работе с детьми и следит за тем, как проходят занятия в школах сети

Балетные академии

Наши лучшие ученики имеют возможность пройти просмотр в самых известных балетных академиях страны



Экономика франшизы с 01.10.2018

	Вся Россия	Москва	Московская область	Санкт-Петербург	Ленинградская область
Паушальный взнос тыс. рублей	300	400	370	350	330

Размер паушального взноса для города с населением менее 100 тыс. человек рассчитывается индивидуально

Статьи доходов и расходов

- + Абонемент ученика: 4 000 руб.
- Инвентарь: 60 000 руб. / набор для 1 школы
- Аренда зала: 1 000 руб. / занятие
- Зарботная плата хореографа: 1 000 руб. / занятие
- Реклама: 250-300 руб. / привлечение 1 ученика

Роялти (ежемесячный платеж)

	Вся Россия	Москва
Минимальное роялти тыс. рублей	5-10	15

Пример расчета окупаемости

Дано

- Город с населением от 200 000 человек (район города до 200 тыс. человек).
Размер паушального взноса: 260 000 руб.
- Рекомендуемая стоимость абонемента: 4 000 руб. (месяц, 8 занятий).
Соответственно, стоимость одного занятия: 500 руб.
- Ожидаемая посещаемость: 3 возрастные группы по 15 учеников за 1 занятие (45 детей).

Посчитаем показатели одного занятия.

Приход

1. Оплата занятий

45 детей x 500 руб. = 22 500 руб.

Расход

1. Аренда зала

Зал арендуется на 1 час. 800-1 000 руб. (3 группы 2 400-3 000 руб.).

2. З/п тренерам

На одного хореографа (помощника хореографа) приходится не более 8 детей. На группу из 16 детей понадобятся 1 главный хореограф и 1 помощник хореографа. Оплата одного хореографа, как правило, составляет 1 000 руб., оплата помощнику — 500 руб.
Итого: 1 500 руб. (3 возрастных группы — 4 500 руб.).

Итого расходы: 2 300-2 500 руб. за одну возрастную группу в 15 человек.

Возрастных группы 3. Значит 6 900-7 500 руб. — за занятие в трех группах (не одновременно, так как разнесены в расписании на разное время).

Прибыль с занятия: 22 500 руб. - 7 500 руб. = 15 000 руб. (за 1 занятие 3 возрастных групп).

В месяце 8 занятий. Значит прибыль за 1 месяц составит 120 000 руб.

Вычитаем расходы на рекламу из расчета примерно 350 руб. x 45 детей = 15 750 руб.

Вычитаем роялти 10 000 руб.

Итого: **чистая прибыль за месяц от 94 250 руб.**

По окончании третьего месяца чистая прибыль составит **от 282 750 руб.**

И франчайзи возместит первоначальные инвестиции на паушальный взнос и затраты на инвентарь и стартовый комплект полиграфии.

По истечении 3х месяцев школа выходит на окупаемость.

С третьего месяца школа начинает работать в чистую прибыль.

После выхода на окупаемость прибыльность одной школы составляет 90-180 тыс. руб. в месяц

Еще немного о скорости возврата инвестиций

Зачастую инвестиции **окупаются сразу** после первого занятия.

Есть примеры, когда на первом бесплатном занятии было продано 50 и более абонементов по рекомендуемой цене. Тем самым покрывались затраты на паушальный взнос.

По нашей статистике, в начале работы школы после пробного занятия **50-80% клиентов** покупают абонементы.

Когда школа уже запущена, конверсия улучшается: абонементы приобретают уже **70-95%** их числа тех, кто посетил пробное занятие.

В городах с населением 50-150 тысяч человек, как правило, точка окупаемости достигается быстрее.

Досуг для детей в этих городах практически отсутствует, что значительно снижает конкуренцию. Кроме того, паушальный взнос в городах с небольшим населением ниже.

Воспользуйтесь калькулятором расчета
прибыльности на нашем сайте

Открыть калькулятор

Для более точного расчета, заполните
заявку и мы свяжемся с вами

Заполнить заявку

Франчайзинговый пакет



Мобильное приложение для родителей на Android и IOS

Приложение позволяет смотреть список текущих абонементов, своё расписание занятий, а так же информацию и отзывы о педагоге. Кроме того, приложение может автоматически напоминать о предстоящем занятии. Там размещаются домашние задания и обучающие материалы.



Методика преподавания

Методика «Русского Балета» включает в себя обучающие видео и вебинары с нашими экспертами. Хореографы франчайзи имеют возможность проходить обучение онлайн в CRM-системе.

Регулярно проводится контроль их знаний и записываются обучающие видео с занятий.



Система Education ERP

Франчайзи получает доступ в личный кабинет, где он может регулярно следить за текущими ключевыми показателями его бизнеса и дистанционно контролировать работу своих сотрудников.

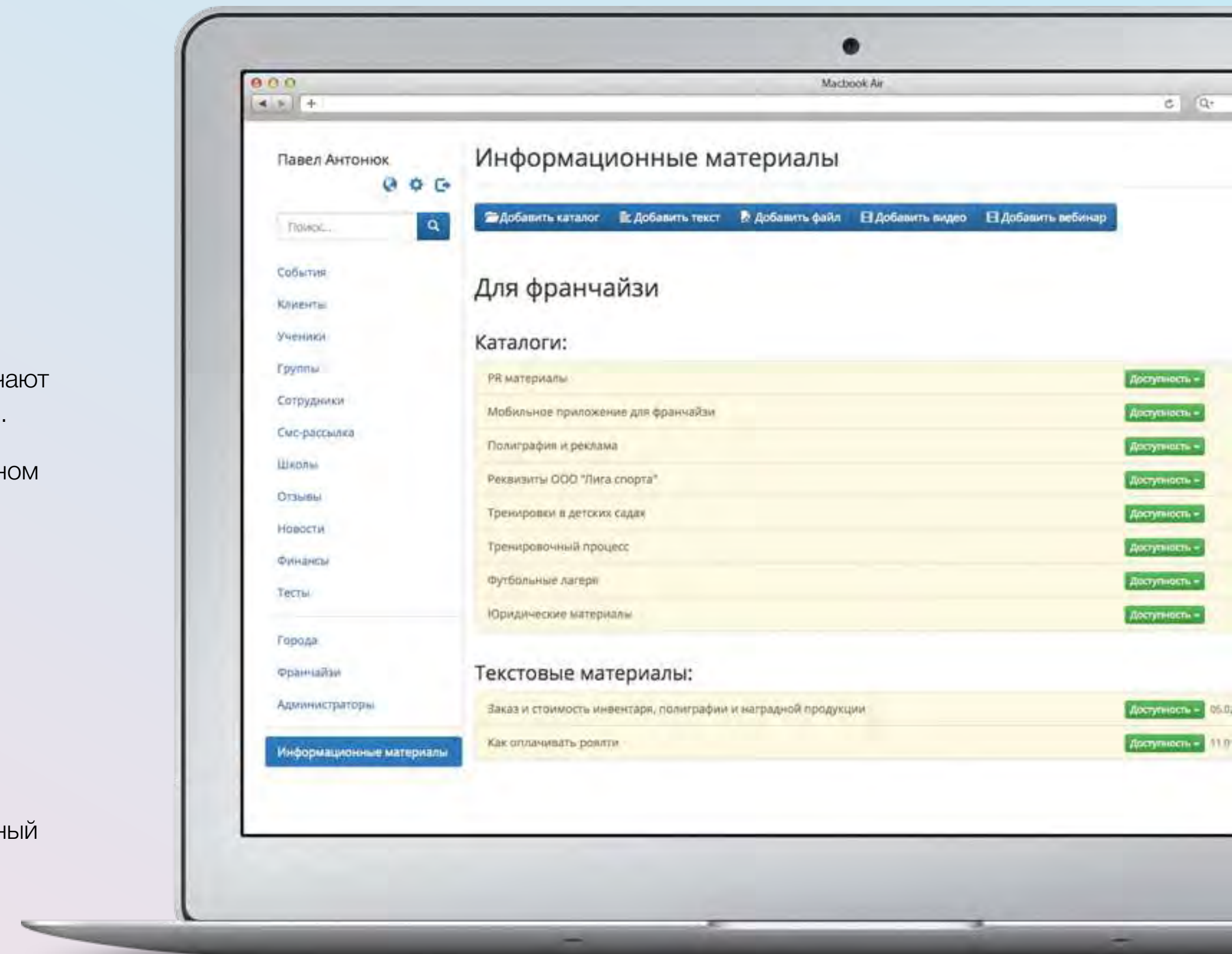
Личный кабинет интегрирован с сайтом и колл-центром, и менеджеры франчайзи получают заявки от клиентов непосредственно в системе.

Вход в личный кабинет также возможен в удобном мобильном приложении для смартфонов и планшетов.



Бизнес-технологии

Мы даем готовые инструкции, рекомендации и чек-листы, которые помогают открыть успешный бизнес — каждый шаг расписан до мелочей в нашем франчайзинговом пакете из более, чем 70 документов.



Франчайзинговый пакет



Регулярное консультирование

С каждым новым франчайзи работает команда профессионалов. Для обмена опытом и идеями создан чат владельцев школ, в котором общаются все наши франчайзи, а также сотрудники компании.



Реклама и промо-материалы

Для наших партнеров подготовлены эффективно работающие рекламные материалы, найдены апробированные каналы продвижения, предусмотрена настройка рекламы в поисковиках и социальных сетях.



Услуги наших специалистов

В стоимость роялти включены услуги круглосуточного колл-центра, а также работа юриста, дизайнера, PR-менеджера, менеджера по логистике, менеджера по работе с партнерами.

Бизнес-инструкции

№	Документ	Описание
1	Описание бизнес модели	Бизнес модель, финансовая модель, цикл обработки заказов
2	Инструкция по запуску бизнеса	Четкий алгоритм запуска бизнеса в формате «Do-It-Yourself»
3	Процедуры маркетингового планирования	Процедуры планирования рекламной кампании, закупок товаров для дополнительных продаж
4	Электронные модели для запуска бизнеса	Таблицы оценки, чек-листы, планы работ по открытию бизнеса
5	Инструкция по поиску залов (вариант А и вариант Б)	Инструкция, план действий и требования к помещению
6	Инструкция по подбору персонала	Инструкция по подбору персонала и дополнительные материалы: шаблон вакансии, сценарий собеседования
7	Электронные модели для оценки персонала	Таблицы оценки для определения качества потенциального сотрудника, его ведущей мотивации
8	Инструкция по обучению персонала	Все необходимые учебные материалы, контрольные материалы и проработанная образовательная программа для обучения персонала

Бизнес-инструкции

№	Документ	Описание
9	Система KPI для сотрудников отделений (филиалов/франшиз)	Иерархическая система KPI для отдельных должностей
10	Рекламная кампания в «Яндекс.Директ» и «Google Adwords»	Список запросов, план настройки, инструкция по настройке
11	Стандартная рекламная кампания при запуске	Описание рекламной кампании на этапе запуска, прописанный проект рекламной кампании
12	Рекламные материалы на этапе запуска	Пакет материалов, необходимых для рекламной кампании при открытии школы
13	Инструкция по работе с партнерами	Четкая инструкция по работе с партнерами с учетом всех необходимых этапов и разных типов партнеров; партнерские пакеты для разных типов партнеров; база данных партнеров
14	Рекламные материалы для распространения через партнеров	Пакет рекламных материалов для размещения у партнеров или распространения через партнеров
15	Регламент телефонных переговоров для администратора	Детально прописанные скрипты для администратора при разных типах телефонных переговоров с учетом различных типов возражений; база данных и инструкция по ее заполнению
16	Сценарий пробного занятия	Детально прописанный сценарий пробного занятия, чек-лист по подготовке к проведению пробного занятия

Бизнес-инструкции

№	Документ	Описание
17	Инструкция по работе с отказниками	Прописанная инструкция по работе с людьми, отказавшимися после пробного занятия, с учетом разных типов «отказников»
18	Инструменты обратной связи	Инструкция по снятию текущей обратной связи и обратной связи по итогам пробного занятия, необходимые материалы для снятия обратной связи (анкеты, база данных)
19	Финансовая модель	Базовая финансовая модель, программно взаимосвязанная с листом закупки и системой KPI
20	Прайс-лист	Прайс-лист на услуги компании, упакованный под задачу продажи максимально долгосрочных абонементов
21	Список типовых рекламных и маркетинговых акций	Список типовых маркетинговых и рекламных решений, шаблоны акций, заголовки и рекламные лозунги
22	Классификация клиентов	Постоянно адаптируемая типология клиентов по значимости их для текущих задач бизнеса; список материальных и не материальных бонусов для различных типов клиентов
23	Инструкции по работе с разными типами клиентов	Модификация стандартного пакета инструкций для различных типов клиентов
24	Инструкции по дополнительным продажам	Инструкция по продажам сопутствующих товаров до, во время и после занятия
25	Инструкция по встрече клиентов	Инструкция по встрече клиентов, пришедших на занятие: отдельные регламенты для родителей и детей

Бизнес-инструкции

№	Документ	Описание
26	Инструкция по работе с зоной ожидания	Инструкция по оборудованию зоны ожидания; материалы в зоне ожидания
27	Инструкция по пост-сопровождению клиентов	Инструкция по сопровождению клиентов после занятия
28	Методика проведения занятий	Методические материалы, наборы упражнений, чек-листы для проведения занятий, лидер-бары и методики ранжирования
29	Система бонусов на занятиях	Прописанная система материальных бонусов для детей во время занятия
30	Регламент по работе с отказами	Стандарты работы с клиентами, отказавшимися от услуг компании
31	Стандарты организации семейного праздника	Типовой сценарий семейного праздника, чек-лист для его организации, стандарты продвижения
32	Стандарты организации фестивалей	Стандарты организации фестивалей, чек-лист организации, сценарии выступлений
33	Система писем для родителей	Шаблоны писем для родителей и инструкции по их заполнению
34	Игровая схема	Система рейтингов и бонусов, объединяющая онлайн и оффлайн составляющие

Франчайзи напрямую общаются со специалистами нашей команды

Над поддержанием уровня качества и развитием проекта работает команда профессионалов. Мы стараемся уделить внимание каждой детали и продуктивно работать во всех направлениях нашей деятельности.

Проектный отдел



Отдел сопровождения школ



IT-отдел



Отдел развития



Отдел рекламы



В чем преимущества нашей франшизы?



За паушальный взнос вы получаете материалы и программы, рыночная стоимость которых несравнимо выше, чем себестоимость услуг даже по отдельности



Мы передаём вам опыт и наработки, созданные нами и нашими франчайзи. Это фактически эффект накопленной коллективной памяти. Вы можете потратить время, получить навыки и заработать опыт самостоятельно, но мы за это время уйдём далеко вперёд



В отличие от нас, у одной школы или у локальной маленькой сети школ нет возможности вкладывать много средств в развитие, в обучение хореографов. Они не интересны крупным партнёрам и именитым балетным школам



За счёт объёмов мы предоставляем более выгодные цены на инвентарь и полиграфию



Мы являемся туроператором детских балетных лагерей



Особые условия для франчайзи



Вы можете выкупить эксклюзивные права
на город



Система скидок при покупке франшиз
на другие города



В случае покупки мастер-франшизы
на другую страну – максимальный
режим благоприятствования
в открытии первой школы

О прочих бонусах вам расскажут
наши консультанты

Заполнить заявку

Отзывы наших франчайзи



Алена Акимова

Московская область, 1 школа
Открытие первой школы: ноябрь 2015 года



Долго сомневалась в покупке франшизы детской школы «Русский Балет», взвешивала все «за» и «против», очень переживала, что проект будет долго окупаться. Советовалась с друзьями, у которых есть свой бизнес, но все же решилась. Теперь я уверена, что это был **единственно правильный выбор**. Мы запустились в ноябре, быстро набрали несколько групп и уже к концу февраля вышли на окупаемость.

Система франшизы школы отлажена «на ура», ребята молодцы и дают все инструменты для эффективного запуска. В личном кабинете на сайте для франчайзи есть все необходимые документы, полиграфия и описание бизнес-процессов, а это очень удобно. Ну и конечно, масса удовольствия от самих занятий, потому что работа с детьми – это всегда позитив, положительные эмоции и отличное настроение.

Отзывы наших франчайзи



Артем Казанцев

Новосибирск, 1 школа

Открытие первой школы: февраль 2016 года



Я развиваю сеть балетных школ «Русский Балет» в Новосибирске. Проект очень интересный, особенно с учетом предыдущего опыта компании – сеть детских футбольных школ «Юниор», в которой занимается более 30 тысяч учеников по всей России. Всесторонняя поддержка офиса, общий чат франчайзи и доскональные инструкции очень помогают в процессе развития. Система отлично отлажена, и никаких проблем нет. Фактически мы тиражируем успешный опыт в наших проектах, поэтому всё получается достаточно легко. Я уверен, что скоро под эгидой нашей балетной школы по всей стране появятся тысячи маленьких прекрасных балерин. Здорово, что в такое непростое время мы думаем не только о коммерческих аспектах, но и о воспитании здорового поколения детей. Спасибо школе «Русский Балет» за возможность проявить себя в этом добром проекте.

Из первых рук

Наши франчайзи охотно расскажут вам о своих историях успеха.
По запросу предоставим вам контактные данные для общения

Как стать нашим партнером?

1

Заявка на франшизу
на сайте

2

Заполнение анкеты
потенциального франчайзи

3

Устные детальные переговоры
с разъяснением всех деталей
сотрудничества

4

Согласование договора, оплата
паушального взноса, стартового
набора инвентаря и полиграфии

5

Подключение всех сервисов
и доступы ко всем материалам

6

Открытие балетной школы согласно
прописанной детальной инструкции

Вы готовы начать социальнозначимый и быстрокупаемый бизнес с минимальными вложениями?

Мы подробно расскажем о деталях и ответим на ваши вопросы



Сабанцев Вячеслав
Директор по продажам



Екатерина Терехилова
Специалист отдела развития

Россия, Санкт-Петербург, ул. Мира, д. 3, офис 440

+7 (812) 603 46 05

franchise@schoolballet.com

franchise-ballet-school.ru

Заполнить заявку