www.tonusclub.ru

Франшиза ТОНУС КЛУБ® Старт Вашего бизнеса

Легкий путь к красоте, здоровью
и Вашему процветанию!

Уважаемый партнер!

Сегодня наша жизнь требует нестандартных решений во всем. Поиск такого решения при открытии собственного дела может занять долгие месяцы и даже годы. Франшиза ТОНУС-КЛУБА® дает Вам возможность избежать мучительных исканий, предлагая готовый вариант современного успешного бизнеса.

Наши клубы сами по себе нестандартны: здесь не надо прилагать усилия, все результаты даются легко, при этом воздействие комплексное: забота о фигуре, здоровье, красоте лица и тела. Ну и, конечно, особый подход к клиентам. Благодаря этому клубы нашей сети чрезвычайно востребованы: мы постоянно получаем письма из городов, где пока нет ТОНУС-КЛУБА®, с просьбами скорее его открыть. И потому, стремясь дать возможность каждой женщине страны почувствовать себя красивее и моложе, мы выбрали стратегию развития сети по системе франчайзинга.

Уже несколько лет ТОНУС-КЛУБ® является крупнейшей в России сетью спортивно-оздоровительных центров. ТОНУС-КЛУБ® работает во многих регионах России. Абсолютно во всех клубах качество услуг стабильно высокое: во-первых, благодаря разработанным стандартам работы, во-вторых, благодаря уникальным комплексам оборудования. Мы все время ищем новые пути развития, новые перспективы, постоянно совершенствуем Систему организации и работы клуба. Наша цель — дальнейшее расширение сети клубов в России и за ее пределами.

Меняйте свою жизнь к лучшему! ТОНУС-КЛУБ® — легкий путь к красоте, здоровью и Вашему процветанию! Это на собственном примере могут подтвердить как наши клиенты, так и наши партнеры.

Присоединяйтесь!

Основатели сети ТОНУС-КЛУБ®
Ирина Чирва и Елена Коростылёва

ОГЛАВЛЕНИЕ

Российская Ассоциация Франчайзинга

05 НЕСКОЛЬКО СЛОВ О ТОНУС-КЛУБЕ®
07 ТОНУС-КЛУБ® НА РЫНКЕ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РОССИИ И СТРАН СНГ
09 ОТ ИДЕИ — К ЭФФЕКТИВНОМУ БИЗНЕСУ
11 16 ПРЕИМУЩЕСТВ ФРАНШИЗЫ ТОНУС-КЛУБ®
15 ПЯТЬ ШАГОВ К УСПЕХУ
21 ВАШИ ПРАВА И НАШИ ОБЯЗАННОСТИ
23 ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА
25 ЗАОЧНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ
28 КЛУБ УСПЕШНЫХ ФРАНЧАЙЗИ
30 КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ ПРИ ВЫБОРЕ ФРАНШИЗЫ

ТОНУС-КЛУБ® —
легкий путь к красоте и
здоровью

НЕСКОЛЬКО СЛОВ О ТОНУС-КЛУБЕ®

Российская Ассоциация Франчайзинга

ФРАНШИЗА ТОНУС-КЛУБ® — СВОЙ БИЗНЕС БЕЗ РИСКА!

ТОНУС-КЛУБ® — это растущая день ото дня сеть современных клубов средней ценовой категории, созданная и работающая специально для женщин. ТОНУС-КЛУБ® — это доступный и простой в осуществлении проект, в чем смогли убедиться десятки преуспевающих франчайзи. ТОНУС-КЛУБ® — безусловный лидер спортивно-оздоровительной индустрии Российской Федерации. Становясь участником франчайзинговой программы ТОНУС-КЛУБА®, Вы присоединяетесь к успеху огромной сети!

Новаторство нашей идеи — это в первую очередь сама Система, построенная на авторских программах и технологиях. Мы предлагаем решения, эффективность которых доказана на практике и многократно проверена. Получая право на использование бренда ТОНУС-КЛУБ®, Вы получаете возможность работать в оригинальном формате, защищенном свидетельством Роспатента, использовать многолетний опыт сети, известность которой растет вместе с ее расширением.

Стать частью сети ТОНУС-КЛУБ® сегодня — значит стать частью масштабного явления в индустрии красоты и здоровья!

Уникальный формат ТОНУС-КЛУБА® основан на особой Системе занятий, совмещающей щадящие физические нагрузки и релаксацию. Все наши услуги основаны на научном подходе и крайне эффективны, ведь мы используем только передовые технологии и эксклюзивное оборудование.

Наша целевая аудитория — женщины в возрасте от 30 до 50 лет, они имеют стабильный заработок и готовы вкладывать деньги в собственное здоровье и внешность. Такая целевая аудитория дает гарантию стабильности бизнеса в любых экономических условиях: женщины, как известно, предпочитают компенсировать негативные эмоции и стресс заботой о себе. Мы исполняем вечную женскую мечту о красоте и здоровье, и наша аудитория ценит это!

Наша цель — предоставить женщине возможность без усилий быть здоровой, привлекательной, полной сил и энергии. Наша миссия — повышение уровня здоровья и уровня жизни в масштабах России и за ее пределами. Ежедневно в ТОНУС-КЛУБАХ® происходят самые настоящие истории преображения, которые непременно находят свое продолжение и в личной жизни, и в карьере женщины.

Совершенствуясь непрерывно и деятельно, мы внедряем стандарт лучшей жизни, раскрываем потенциал каждого, даем возможность осуществить мечту и добиться результатов легко, уверенно и с максимальным комфортом.

ТОНУС-КЛУБ® НА РЫНКЕ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РОССИИ И СТРАН СНГ

Российская Ассоциация Франчайзинга

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНДУСТРИИ. СЛОВО ЭКСПЕРТАМ

Спортивно-оздоровительная индустрия занимает второе место в мире по темпам развития (после высоких технологий) и считается одной из самых выгодных: вложения окупаются за 1-2 года. Но пока рынок спортивно-оздоровительных услуг в России и СНГ в своём развитии существенно отстаёт от зарубежного. В среднем клубы посещает только 1,8% населения (в столичных городах 6-8%). Это существенно ниже мирового уровня. Но, по данным «РосБизнесКонсалтинг», рост данного рынка составляет от 25 до 40% в год, причем темпы роста с каждым годом увеличиваются.

Сегодня рынок спортивно-оздоровительных услуг России и стран СНГ — один из самых динамичных в мире. Согласно исследованиям Deloitte&Touche потенциальная емкость рынка спортивно-оздоровительных услуг у нас составляет 3 млрд. евро, и в ближайшие годы привлечь к занятиям можно более 2,5 млн. человек.

По результатам исследований агентства Magram Market Research, спрос на здоровый и активный образ жизни растет не только в столичных городах, но и в регионах. Региональный рынок спортивно-оздоровительных услуг находится на стадии формирования, поэтому потенциал его огромен, а уровень конкуренции невысок. По оценкам специалистов агентства Amiko, в ближайшие годы рост спортивно-оздоровительной индустрии в России и странах СНГ будет происходить за счет регионов и в основном благодаря усилиям сетей.

Средний класс активно пополняет ряды поклонников спортивно-оздоровительных услуг, обеспечивая стабильный рост рынка. По прогнозам экспертов, в ближайшие годы данная тенденция сохранится: все больше людей будут готовы платить за приобщение к здоровому образу жизни. Начиная с 2003 г. спрос на услуги клубов для среднего класса увеличился как минимум на 40-50% и продолжает расти.

По мнению маркетологов, сегодня верхний сегмент рынка клубов высшей категории, где стоимость годовой карты составляет от $1,5 тыс. до $4 тыс., близок к насыщению. В регионах данный формат остается не востребован аудиторией. Поэтому большинство специалистов связывает будущее развития спортивно-оздоровительных услуг в России и СНГ с центрами средней ценовой категории, где годовое членство стоит $800—1500. Пока сегмент клубов для среднего класса остается незаполненным, поэтому, с точки зрения инвесторов, данная сфера — фактически золотая жила. Емкость рынка достаточно велика, а ниша уникальна, прибыльна, устойчива и практически свободна от конкуренции.

ОТ ИДЕИ К ЭФФЕКТИВНОМУ БИЗНЕСУ

Российская Ассоциация Франчайзинга

МЫ РАСТЕМ И РАЗВИВАЕМСЯ!

ТОНУС-КЛУБ® — это новаторская компания. С момента своего основания в 2002 году, когда отечественный потребитель еще ничего не знал о популярных во всем мире комплексных спортивно-оздоровительных услугах, ТОНУС-КЛУБ® сформировал в России абсолютно новый сегмент рынка услуг.

Первый ТОНУС-КЛУБ® был открыт в январе 2003 года, он был настолько не похож на другие спортивные и оздоровительные центры, что вмиг стал популярным. Всего через четыре месяца проект полностью окупился, и уже в сентябре того же года состоялось открытие второго клуба сети, а вскоре стартовала программа продажи оборудования, представленного в ТОНУС-КЛУБАХ®.

Анализ ситуации показал, что успех проекта заключается не только в уникальности оборудования, но и в самой Системе организации и ведения бизнеса, поэтому в 2005 году компания запустила франчайзинговую программу. К тому времени уже была зарегистрирована торговая марка ТОНУС-КЛУБ®, а также детально разработано франчайзинговое предложение.

В 2007 году по франшизе ТОНУС-КЛУБ® работали уже три клуба, в 2008 году — еще девять. За 2009 год были открыты еще семнадцать клубов, и это — несмотря на экономическую нестабильность в стране! Тогда же произошли серьезные усовершенствования в процессе обучения франчайзи и подготовке новых клубов к открытию, была значительно расширена франчайзинговая поддержка, запущен новый сайт, выпущено корпоративное издание для клиентов сети.

В 2010 и 2011 годах число ТОНУС-КЛУБОВ® возросло более чем на 50 франчайзинговых точек, благодаря чему ТОНУС-КЛУБ® стал крупнейшей в России сетью спортивно-оздоровительных клубов, работающей во всех регионах Российской Федерации. Сегодня мы работаем уже в 9 часовых поясах!

Результаты не заставили себя ждать — показатели продаж при открытии клубов выросли более чем в пять раз, улучшилась статистика работы сети в целом — продажи выросли более чем на 50%! При этом растет число и повторных открытий. В 2010 году вторые клубы открыли пять франчайзи, а 2011 году — уже тринадцать! Такие темпы развития сети демонстрируют успешность проекта и свидетельствуют о высокой инвестиционной привлекательности франшизы.

ТОНУС-КЛУБ® – активно привлекает клиентов в клубную жизнь

16 ПРЕИМУЩЕСТВ ФРАНШИЗЫ ТОНУС-КЛУБ®

Российская Ассоциация Франчайзинга

1 ТОНУС-КЛУБ® как настоящий профессионал предлагает только проверенные решения. Компания предоставляет практическую, надежную и комплексную поддержку на основе огромного многолетнего опыта управления собственными клубами: от готового плана ведения бизнеса до поставок оборудования и маркетингового сопровождения, обучения и т.п. Наш опыт и отлаженная технология ведения бизнеса, проверенная годами, — это страховка франчайзи от ошибок, гарантия узнаваемости бренда и стабильного успеха.

2 ТОНУС-КЛУБ® с максимальной ответственностью подходит к правовому регулированию франчайзинговых отношений: абсолютно все договоры коммерческой концессии проходят процедуру государственной регистрации в Роспатенте. По данным РАФ, в настоящее время так поступают только 5% франчайзоров в России. При этом ТОНУС-КЛУБ® берет на себя все организационные и финансовые обременения, связанные с этим процессом.

3 ТОНУС-КЛУБ®— это красивый, благодарный и социально значимый бизнес. По статистике, «индекс счастья» среди россиян в среднем составляет около 63%, в то время как среди клиенток ТОНУС-КЛУБА® эта цифра достигает 87% (по опросу от 27.08.10)! Помогая женщинам быть привлекательными и здоровыми, ТОНУС-КЛУБ® не только делает их счастливее, но и способствует укреплению здоровья нации в целом.

4 ТОНУС-КЛУБ® — известная и зарекомендовавшая себя марка. Бренд года — по версии международной премии индустрии красоты и здоровья «Грация». Известность бренда, а также социальная значимость проекта позволяют привлекать к взаимодействию местную администрацию, получать государственные гранты, претендовать на более крупные размеры кредитов. В 2010-2011 годах несколько франчайзи ТОНУС-КЛУБА® воспользовались данным преимуществом.

5 Компания имеет собственный обучающий центр, где каждый франчайзи и управляющий ТОНУС-КЛУБА® проходит полноценное комплексное обучение ведению бизнеса по Системе ТОНУС-КЛУБ®, включающее изучение стандартов сети, системы работы с клиентами и персоналом, принципов регионального продвижения и прочее. С момента запуска работы обучающего центра в 2009 году в нем прошли обучение более 200 человек.

6 В 2012 г. ТОНУС-КЛУБ® уже открыл самый большой ТОНУС-КЛУБ на площади 300 кв.м., количество клубов в сети превысило 100.

16 ПРЕИМУЩЕСТВ ФРАНШИЗЫ
ТОНУС-КЛУБ®
Российская Ассоциация Франчайзинга

6 Инвесторы больше всего ценят франшизу ТОНУС-КЛУБА® за новаторство: только за 2010 год было применено более 20 авторских решений по оптимизации бизнес-Системы. Компания постоянно внедряет в работу сети новейшие сервисы, что не только упрощает работу франчайзи, но и позволяет сети максимально соответствовать современным стандартам ведения бизнеса. Например, в 2011 году компания разработала и начала использовать принципиально новую автоматизированную систему управления FLAGMAX™, которая облегчает работу персонала в обслуживании клиентов и управленческого состава при составлении отчетности.

7 Весь персонал компании-франчайзора, а это более 70 сотрудников, каждое полугодие проходит обучение и обязательную аттестацию, что гарантирует франчайзи самое высокое качество обслуживания и получение актуальной информации по всем вопросам.

8 Маркетинговая поддержка: за последние пять лет ТОНУС-КЛУБ® провел более 50 успешных рекламных кампаний. Франчайзи предоставляется разработанный план общесетевых акций и мероприятий, а также все необходимые инструкции к ним и макеты. База рекламных и маркетинговых материалов насчитывает на данный момент более 2500 файлов, к которым франчайзи имеют доступ 24 часа в сутки.

9 Франчайзи ТОНУС-КЛУБА® получают активное развитие и продвижение корпоративного сайта за счет управляющей компании. На сегодня сайт находится на топовых позициях в поисковых системах Яндекс и Google по всем ключевым запросам. Количество посещений в день превышает 3000 человек. Каждый клуб сети имеет на сайте компании персональную страницу, где клиенты могут узнать о его услугах, увидеть панораму клуба, познакомиться с инструкторами.

10 Формат ТОНУС-КЛУБА® предоставляет возможность удобного и эргономичного размещения оборудования в клубе. Так, даже в самом маленьком по площади клубе мы можем удобно разместить не менее 26 единиц оборудования! Работает и зарабатывает каждый метр площади.

11 Оборудование, используемое в ТОНУС-КЛУБАХ®, является спортивно-оздоровительным, и осуществляемая деятельность лицензированию не подлежит. Это не только бережет Ваши силы и время, избавляя Вас от волокиты с получением лицензии и соблюдением лицензионных требований, но и существенно сокращает частоту плановых проверок.

12 Расширяя ассортимент услуг, ТОНУС-КЛУБ® проводит целый комплекс мер по продвижению новинок, причем не только среди клиентов клуба, но и среди сотрудников. Поэтому новинки быстро, легко и органично вписываются в комплекс услуг, становятся неотъемлемой частью разрабатываемых инструкторами программ, используются грамотно, а потому эффективно.

13 ТОНУС-КЛУБ® активно способствует развитию франчайзинга в России, проводит мастер-классы для начинающих предпринимателей, участвует в региональных конференциях, организуемых РАФ и ОПОРА России. В 2011 году вышло два учебника по франчайзингу (Украина и Россия), при написании которых авторы обращались за консультацией к профессионалам компании.

14 Компания «Тонус-клуб» — одна из немногих российских компаний, которая в период пика экономического кризиса не сокращала штат сотрудников, а увеличивала его, вырос при этом и уровень оплаты труда в компании. Кроме того, именно в кризисный период в сети ТОНУС-КЛУБ® существенно увеличилось количество клубов, открытых по франчайзинговой схеме. В 2011 г. компания «Тонус-клуб» получила премию журнала «Генеральный директор» в номинации «Антикризисное управление».

15 ТОНУС-КЛУБ® активно привлекает клиентов в клубную жизнь: помимо различных акций и мероприятий, направленных на увеличение узнаваемости бренда, в клубах регулярно проводятся различные семинары, тематические встречи и чаепития с управляющим, что позволяет установить близкие, доверительные отношения с каждым клиентом и повышает его лояльность.

16 Наличие у компании собственной редакции позволяет выпускать издания самого высокого качества: в 2011 году ТОНУС-КЛУБ® с газетой «Природа красоты» победил во Всероссийском конкурсе «Лучшее корпоративное медиа-2011» в номинации «Лучшая клиентская газета». Издание для сотрудников сети ТОНУС-КЛУБ® «Будь в курсе!» помогает донести до персонала ценности корпоративной культуры, содержит практические советы по работе с клиентами и презентации услуг.

Безусловно, это лишь малая часть преимуществ ТОНУС-КЛУБА®, которые способствуют успеху каждого клуба нашей сети. Но, даже если учитывать только их, несложно понять, почему франшиза ТОНУС-КЛУБА® становится из года в год все более востребованной.

КЛИЕНТЫ ТОНУС-КЛУБА® – женщины любого возраста и физической подготовки

ПЯТЬ ШАГОВ К УСПЕХУ С СИСТЕМОЙ ТОНУС-КЛУБ®

Российская Ассоциация Франчайзинга

НА СТАРТ! ВНИМАНИЕ!

Каждый франчайзи ТОНУС-КЛУБА®, помимо права на использование зарегистрированного бренда ТОНУС-КЛУБ® и льготных условий на приобретение оборудования, в рамках Системы ТОНУС-КЛУБ® получает все необходимое для успешного управления и развития бизнеса:

– систему работы с клиентами: от правил клуба и договоров (как на индивидуальное, так и на корпоративное членство) до программ лояльности;

– систему управления персоналом, начиная с вопросов для собеседования и пособия для новичков, заканчивая корпоративным изданием для сотрудников и учебным планом семинаров для повышения квалификации;

– брендбук и Стандарты использования фирменного стиля, гарантирующие эффективность рекламных обращений;

– готовые маркетинговые решения в виде разработанного плана рекламных кампаний и акций, инструкций по проведению и макетов к ним.

ШАГ ПЕРВЫЙ: доступ к информации

После подписания соглашения о неразглашении конфиденциальной информации Вам следует внимательно ознакомиться с финансовой моделью открытия ТОНУС-КЛУБА®. Финансовая модель даст Вам возможность разработать индивидуальный бизнес-план, основываясь на базовых расчетах окупаемости.

Затем следует заключение договора коммерческой концессии и начало подготовки к запуску проекта. Основываясь на богатом опыте успешных открытий, мы помогаем провести тщательный анализ Вашего региона и подобрать помещение, оптимальное с точки зрения месторасположения и планировки будущего клуба. Если же Вы заранее самостоятельно подобрали помещение, мы окажем помощь в разработке стратегии продвижения клуба в зависимости от его месторасположения и предложим оптимальную планировку с учетом расстановки оборудования.

ПЯТЬ ШАГОВ К УСПЕХУ С СИСТЕМОЙ ТОНУС-КЛУБ®

Российская Ассоциация Франчайзинга

ШАГ ВТОРОЙ: обучение

После заключения договора коммерческой концессии Вы получаете в свое распоряжение сложившуюся эффективную бизнес-концепцию, доказавшую свою жизнеспособность, а вместе с ней — маркетинговую и консультационную поддержку. Вам будет предложено пройти бесплатное очное обучение по программе «Курс управления спортивно-оздоровительным центром» в образовательном центре Системы ТОНУС-КЛУБ®. Курс состоит из двух частей: заочного обучения на основе видеоматериалов и визуальных презентаций и очного, в обучающем центре франчайзора, продолжительностью 5 дней. Курс рассчитан на получение знаний в таких областях, как специфика индустрии красоты и здоровья, особенности управления персоналом клуба, технологии продаж, ведение бухгалтерского учета, налогообложение клуба, юридические аспекты ведения деятельности и работа с контролирующими органами, реклама и планирование рекламной кампании для старта проекта и впоследствии организация предпродажи абонементов, PR и продвижение, работа с клиентами и т.д.

В ходе обучения мы формируем и утверждаем прайс-лист на услуги, схему скидок на предварительную продажу абонементов, а также медиаплан подготовки к открытию (предпочтительные каналы рекламы, сроки и формы размещения). ТОНУС-КЛУБ® проводит профессиональное обучение линейного персонала с выдачей соответствующих сертификатов. Программа подготовки включает изучение технологий продаж и материалов по работе с оборудованием, а также развитие навыков общения с клиентами. В дальнейшем сотрудники Вашего клуба будут регулярно получать корпоративное издание «Будь в курсе!», направленное на повышение уровня знаний и квалификации персонала, посредством вебинаров. 24 часа в сутки Вам будут доступны обучающие видеоуроки: методики работы с персоналом, правила успешных рекламных кампаний, мастер-классы по работе с оборудованием для инструкторов клуба и т.д. В итоге все будет кристально ясно: как, что, когда и зачем!

ШАГ ТРЕТИЙ: оборудование и ПО

За две недели до начала предпродажи заключается договор поставки оборудования, производится оплата по данному договору, после чего мы резервируем выбранное Вами спортивно-оздоровительное оборудование. В то же время Вам предстоит заключить лицензионный договор на предоставление права использования программного комплекса автоматизированной системы управления FLAGMAX™ и установить ее до запуска рекламной кампании по предпродаже абонементов.

КАЖДЫЙ ФРАНЧАЙЗИ ТОНУС-КЛУБА® –

проходит индивидуальное обучение в обучающем центре Компании

ПЯТЬ ШАГОВ К УСПЕХУ С СИСТЕМОЙ ТОНУС-КЛУБ®

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ: предпродажа

На этом этапе Вам следует начать активный поиск персонала и приступить к предварительной продаже абонементов, которую следует начинать как можно раньше — за 3-4 месяца до даты открытия. Для этого Вам необходимо оформить место для ведения предпродажи, подключить телефон, зарегистрировать ККМ (если это необходимо), а также с нашей помощью обучить сотрудника вести консультирование потенциальных клиентов по телефону. Возможности образовательного центра Системы ТОНУС-КЛУБ® позволяют проводить обучение сотрудников технологиям телефонного консультирования дистанционно.

Старт предпродажи совпадает с запуском рекламной кампании по утвержденному медиаплану. Вам будет доступна база рекламных материалов, содержащая более 2500 файлов. На сайте www.tonusclub.ru мы открываем страничку Вашего клуба, включающую описание оказываемых услуг, действующий прайс-лист, новостную ленту, форму обратной связи для клиентов, а также размер скидок по предпродаже. Посещаемость сайта растет с каждым днем: на данный момент сайт встречает более 3000 уникальных посетителей ежедневно.

Опираясь на опыт открытий сети ТОНУС-КЛУБ®, еще до момента открытия Клуба Вы уже получите первые финансовые результаты и первых клиентов. А после открытия Вы сможете принять участие в конкурсе на лучший франчайзинговый клуб, победители которого получают ценные призы и ряд преимуществ в работе.

Пока ведется предпродажа абонементов и разворачивается рекламная кампания, Вы заканчиваете ремонт и оформление помещения, а затем устанавливаете оборудование согласно ранее утвержденной планировке.

Система ТОНУС-КЛУБ® постоянно совершенствуется — мы не останавливаемся на достигнутом и делимся с Вами проверенными технологиями успеха!

ШАГ ПЯТЫЙ: открытие

Сотрудники Отдела открытий выезжают в Ваш город, на месте обучают и тестируют набранный к этому времени линейный персонал, а затем помогают Вам провести торжественное открытие клуба!

ИТАК, ПОЗДРАВЛЯЕМ: ВАШ КЛУБ ОТКРЫТ!

ВАШИ ПРАВА И НАШИ ОБЯЗАННОСТИ

Российская Ассоциация Франчайзинга

СТАНДАРТЫ РАБОТЫ И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

В России франчайзинговые отношения регулируются Гражданским кодексом РФ (глава 54 «Коммерческая концессия», статьи 1027–1040). Юридически отношения (права и обязанности) между франчайзором и франчайзи определяются и закрепляются системой договоров, которая состоит из

1. договора коммерческой концессии (договор франчайзинга), по которому франчайзор передает франчайзи за соответствующую плату и на определенный срок права на использование комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, секрет производства (ноу-хау), и т.д.;
2. договора поставки оборудования с партнерской компанией франчайзора.

Отношения между франчайзором и франчайзи после открытия Клуба строятся на принципе сотрудничества. Для получения максимальных финансовых результатов Вам необходимо соблюдать стандарты сети по трем направлениям.

1. Соблюдение единого стиля сети и единой маркетинговой политики. Это непременное условие при открытии и функционировании всех франчайзинговых клубов. Неизменное использование стиля гарантирует легкую запоминаемость бренда целевой аудиторией и высокую эффективность рекламной кампании. Подробное описание правил использования фирменного стиля Вы найдете в предоставляемом франчайзором Брендбуке. Все клубы сети ТОНУС-КЛУБ® совместно проводят сетевые акции, формируют прайс-лист и готовят спецпредложения по единому сетевому стандарту с поправкой на региональный коэффициент.
2. Стандарты работы с клиентами включают в себя, например, необходимость использовать разработанную нами единичную систему учета посещений. В клубах используется автоматизированная система управления FLAGMAX™, разработанная специально для формата ТОНУС-КЛУБ® с учетом особенностей единичной системы посещений и внутренних правил работы.
3. Стандарты взаимодействия с франчайзором включают в себя, в первую очередь, соблюдение стандартов и графиков предоставления франчайзору отчетности для сетевой аналитики. Регулярное (ежемесячное) предоставление франчайзору отчетности о работе Вашего клуба позволяет нам давать своевременные советы по развитию Вашего предприятия. На основании полученных данных франчайзор дает рекомендации по устранению ошибок и оптимизации рабочих процессов.

Наша цель и главный приоритет — предоставление максимально качественных услуг потребителю, что гарантирует высокую доходность всех клубов.

ДОХОД
ОТ ПРЕДПРОДАЖИ
В ТОНУС-КЛУБЕ®
достигает 60%
от затрат на открытие!

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА

ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ФРАНЧАЙЗОРА И ФРАНЧАЙЗИ

Все расчеты в процессе работы между франчайзи и франчайзором осуществляются в форме безналичного расчета.

Ежемесячно до 5 числа текущего месяца франчайзи выплачивает франчайзору роялти за право использования товарного знака и Системы ТОНУС-КЛУБ®. Роялти для франчайзи ТОНУС-КЛУБА® рассчитывается исходя из площади помещения, используемого под клуб с момента его открытия, т.е. размер роялти исчисляется не в процентах от оборота франчайзи, а на основании фиксированных ежемесячных взносов с одного квадратного метра площади клуба.

Емкость рынка услуг в сфере красоты и здоровья в России позволяет быстро развиваться существующим спортивно-оздоровительным центрам и открываться все новым и новым клубам! Вы всегда на шаг впереди конкурентов и в результате получаете быстрый и стабильный поток клиентов, а значит, скорую окупаемость инвестиций и высокую прибыль.

Успешность бизнеса по франшизе ТОНУС-КЛУБ® подтверждает также тот факт, что каждый третий франчайзи ТОНУС-КЛУБА® предпочитает инвестировать доход в развитие сети и открывает второй и последующие клубы.

Открывая по системе франчайзинга предприятие в формате ТОНУС-КЛУБ®, Вы выбираете верный путь к финансовому благополучию. Мы заинтересованы в успехе Вашего предприятия, ведь Ваш успех — это успех ТОНУС-КЛУБА®, успех нашего совместного проекта!

ТОНУС-КЛУБ®

высоко ценит бизнес-репутацию и работает над совершенствованием франчайзинга в России

ЗАОЧНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

Российская Ассоциация Франчайзинга

ВЫ СПРАШИВАЛИ...

Необходимо ли получать лицензию при открытии ТОНУС-КЛУБА®?

Нет. Оборудование, используемое в ТОНУС-КЛУБАХ®, является спортивно-оздоровительным, и осуществляемая деятельность лицензированию не подлежит.

Обязательно ли приобретать определенный перечень оборудования?

Мы обсуждаем перечень оборудования для каждого клуба индивидуально. В каждом случае мы делаем планировку и план расстановки оборудования, при этом мы стараемся с максимальной эффективностью использовать имеющуюся площадь.

За что выплачиваются роялти?

Роялти оплачиваются за право использования торговой марки и Системы ТОНУС-КЛУБ® и возможность стать частью первой и лидирующей сети спортивно-оздоровительных центров для женщин.

Через какое время клуб выходит на самоокупаемость?

Как правило, если франчайзи следует нашим советам по организации рекламной кампании, предпродажи и прочим, проект выходит на самоокупаемость с первых месяцев работы. Более полную информацию Вы получите в Финансовой модели открытия ТОНУС-КЛУБА®.

Что делать после истечения договора коммерческой концессии?

Договор коммерческой концессии заключается на 5 лет и регистрируется в Роспатенте. После завершения срока действия заключается новый договор, который заново регистрируется в Роспатенте.

ТОНУС-КЛУБ® –
это красивый, благодарный
и социально-значимый бизнес

ЗАОЧНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

Российская Ассоциация Франчайзинга

Регулирует ли франчайзор цены на услуги или каждый франчайзи ставит те цены, которые сам считает правильными?

В соответствии со ст. 1033 Гражданского Кодекса договором коммерческой концессии предусмотрено обязательство франчайзи реализовывать, в том числе перепродавать, оказывать услуги с использованием принадлежащих правообладателю исключительных прав по установленным франчайзором ценам

Возможно ли открытие клуба в городе, где уже есть ТОНУС-КЛУБ®?

Да, Вы можете открыть ТОНУС-КЛУБ®, даже если сеть уже представлена в городе одним или несколькими клубами. Франшиза не дает исключительного права на территорию.

Статистика сети ТОНУС-КЛУБ® показывает, что грамотная и профессиональная совместная стратегия продвижения нескольких клубов в одном городе экономит до 40% рекламного бюджета и увеличивает продажи на 20-30%!

Почему франшиза ТОНУС-КЛУБА® не предполагает исключительного права на территорию?

Формат ТОНУС-КЛУБА® — это, как правило, клубы шаговой доступности. Около 90% клиентов клуба проживают в радиусе 1-2 км. Для обеспечения города возможностями, достаточными для удовлетворения потенциального спроса, как правило, необходимо несколько клубов. Мы приветствуем желание наших франчайзи развивать сеть в своем регионе, каждый четвертый существующий франчайзи открывает второй или последующий клубы. Однако спрос растет еще быстрее, поэтому к развитию сети в регионе имеют возможность подключаться и другие франчайзи.

ФРАНЧАЙЗИ О ТОНУС-КЛУБЕ®

ТОНУС-КЛУБ® в Оренбурге демонстрирует стабильность хороших показателей с первого дня работы: первый же ТОНУС-КЛУБ® на предпродаже реализовал 175 абонементов! В настоящий момент франчайзи владеет двумя ТОНУС-КЛУБАМИ® и совсем скоро открывает третий...

Наталья Забудская, г. Оренбург, победитель в номинации «Открытие года 2010»:

«Никакого волшебства в успехе моих клубов нет: я просто приняла к сведению все, что было на обучении. Плюс у меня было очень большое желание реализовать проект, я верила и верю всей душой, что Система, которую мы предлагаем, очень эффективна и действительно помогает женщинам.

В самом начале процесса обучения у меня была «каша» в голове: программа ТОНУС-КЛУБ® очень насыщенная, много информации, и вся — нужная; я старалась впитывать буквально каждое слово. Потом все стало на свои места, я четко представляла, что и в какой последовательности буду делать, поражало, насколько все разработано и лаконично, просто бери и делай. Не представляю, как открываются без франшизы. Сейчас в городе у нас ажиотаж, о ТОНУС-КЛУБЕ® все говорят, и моя задача — поддерживать такое настроение, чтобы клуб всегда был в моде».

Первый ТОНУС-КЛУБ® Москвы и Московской области был открыт в Мытищах в 2009 году. Клуб считается по-настоящему образцовым, благодаря неуклонному соблюдению стандартов сети. Несколько постоянных клиентов клуба в Мытищах позднее и сами открыли свой ТОНУС-КЛУБ®.

Ирина Акимова, г. Мытищи, лауреат номинации «Открытие года 2010»:

«ТОНУС-КЛУБ® для нас бизнес семейный. Решение об открытии клуба совпало с осознанием того, что мы вскоре ожидали появления третьего ребенка. И мы с гордостью можем сказать, что с разницей в один месяц у нас появились и сын, и любимое дело. ТОНУС-КЛУБ® теперь не просто бизнес, который приносит нам доход, но ещё и средство самореализации. Секрет успешности клубов в Мытищах следует рассматривать в комплексе. Это, в первую очередь, сила бренда ТОНУС-КЛУБ®; задолго продуманные, тщательно просчитанные и спланированные рекламные кампании; это персонал и атмосфера клуба; это, конечно же, 100% отдача любимому делу и вера в себя. Результатом 2010 года для нас является открытие двух клубов в городе Мытищи. Хочется отметить сбалансированность системы ТОНУС-КЛУБА®, что позволяет контролировать всю деятельность клубов, отслеживать важные моменты работы с клиентами, контролировать и обучать персонал. ТОНУС-КЛУБ®, безусловно, очень сильный бренд! И его сила увеличивается с каждым новым открывающимся клубом».

ТОНУС-КЛУБ® в Новороссийске — один из первых франчайзинговых клубов нашей сети: он работает с 10 ноября 2007 года. За годы работы клуб приобрел достаточно большую клиентскую базу и заслужил хорошую репутацию.

Артем Педорин, г. Новороссийск, лауреат конкурса «Франчайзи года 2010»:

«Успех клуба во многом складывается из работы персонала. Сотрудники в Новороссийске работают увлеченно и давно. Женщины рекомендуют нас знакомым, приводят подруг. Клиент приходит в клуб за результатом, а не просто пообщаться; чтобы результат был, нужно правильно заниматься. Поэтому уделяем внимание каждому клиенту, регулярно проводим акции по формированию клубной атмосферы. Благодаря активной работе с клиентами у нас регулярно занимаются даже те, кто ходит к нам еще с самого открытия клуба. Все, кто работают в ТОНУС-КЛУБЕ®, горят идеей, которую мы продвигаем: «легкий путь к красоте и здоровью», верят в эффективность занятий и уникальность методик, сами увлеченно занимаются. Для сотрудников в этом плане у нас нет никаких ограничений.

Самое значимое преимущество Системы ТОНУС-КЛУБ® — поддержка в плане разработанных маркетинговых акций и макетов к ним. Бренд широко известен в России, поэтому все, кто работают в ТОНУС-КЛУБЕ®, испытывают чувство гордости за принадлежность к сети. Особенно чувствуется наше превосходство в сети Интернет: по всем ключевым запросам мы — первые. Ну и, конечно, Система ТОНУС-КЛУБ®, на мой взгляд, оптимально разработана под данный вид деятельности. Мой первый бизнес — также в сфере фитнеса, поэтому мне есть с чем сравнивать».

Екатеринбург был 4-м региональным франчайзинговым городом Сети ТОНУС-КЛУБ®. « Первооткрывателем» города стал Пенягин Игорь Эдуардович – первый, а впоследствии и второй клуб Игорь Эдуардович открывал в «День всех влюбленных»!

Пенягин Игорь Эдуардович, Екатеринбург.

«Формат ТОНУС-КЛУБА® мне понравился своей демократичностью: такой клуб подходит всем, каждый может найти здесь что-то для себя. Несмотря на отсутствие опыта в сфере услуг, я решился открыть ТОНУС-КЛУБ®. На открытие пришло много жительниц соседних домов, а также, к нашему удивлению, тех, кому нас советовали клиенты ТОНУС-КЛУБОВ® из других городов — Санкт-Петербурга, Сургута и прочих, что говорит об известности бренда.

Во время кризиса в 2008 году стало пустовать помещение, которое сдавал в аренду, и я решил открыть второй клуб, ровно через год, 14 февраля 2009 года, после открытия первого клуба. В клубах не было управляющего, и мы с женой делали все сами, и постепенно втянулись. Сейчас я могу сказать — чем больше сеть, тем больше уверенности: клубы поддерживают друг друга, растет известность и авторитет клубов.

КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ ПРИ ВЫБОРЕ ФРАНШИЗЫ

БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ!

Итак, Вы намерены вложить средства в покупку франшизы, а не тратить попусту время и средства на попытки найти некий «особый путь» в сфере бизнеса. Как же не ошибиться с выбором, найти действительно хорошего франчайзора и купить выгодную франшизу?

При выборе франшизы нужно обратить особое внимание на опыт франчайзора, известность бренда, количество предприятий в сети, статистику повторных открытий, квалификацию персонала компании-франчайзора и актуальность применяемых франчайзором технологий.

Большинство франшиз-однодневок предлагают откровенно некачественный продукт, и профессионал легко найдет в их предложении немало крупных и мелких ошибок. Приобретя непроработанную франшизу, Вы неизбежно все эти ошибки совершите.

Известность бренда, наличие опыта десятков успешных открытий, продуманная до мелочей Система, оптимальный формат, учитывающий особенности аудитории и тенденции рынка — вот то, на что Вам стоит обратить внимание при выборе франшизы. Остановитесь на тщательно проработанной и эффективной бизнес-концепции. В противном случае Вы просто даете возможность кому-то тренироваться на Вас, учиться на Ваших ошибках за Ваш же счет.

Ценность бренда определяет размер будущих доходов франчайзи, а темпы его развития говорят о стабильности и успешности компании. Важный показатель — статистика повторных открытий. Например, каждый третий франчайзи ТОНУС-КЛУБА® открывает второй и последующие клубы!

Еще один важный фактор — это умение компании-франчайзора находить индивидуальные решения для франчайзи. Сделать это без достаточно широкого штата и квалифицированного персонала невозможно.

Обращайте внимание на опыт компании в развитии и внедрении инноваций, предлагаемый по франшизе формат должен учитывать все тенденции рынка. Задайте франчайзору вопрос, насколько автоматизирована система бизнеса, как происходит внедрение новых технологий, внимание к этим аспектам — залог долгосрочного успеха.

ЛЕГКИЙ ПУТЬ К КРАСОТЕ, ЗДОРОВЬЮ И ВАШЕМУ ПРОЦВЕТАНИЮ!

Москва: **(495) 780-50-59**
Санкт-Петербург: **(812) 702-11-22**
otkroy@tonusmail.ru
www.tonusclub.ru