



Франчайзинговое предложение – танцевальный проект «UNIDANCE»

Зачем франчайзинг предпринимателю?	2
Преимущества франшизы «UNIDANCE»	2
О компании «UNIDANCE»	3
История проекта	3
Динамика открытия франчайзинговых филиалов.....	3
Динамика развития проекта.....	4
Потребительская аудитория и клиентские отношения.....	4
Залог успеха франчайзинговых отношений «UNIDANCE».....	7
Финансовые условия	8
Приобретение франшизы	8
Дополнительные инвестиции в запуск проекта «UNIDANCE»	9
Возврат инвестиций и срок окупаемости	9
Последовательность запуска проекта «UNIDANCE»	10
Ребрендинг	10
Методические пособия и программы	10
Контактная информация.....	11

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

Преимущества франшизы «UNIDANCE»

- 1. Высокая скорость.** Окупаемость вложений 2 месяца.
- 2. Низкий порог вхождения в бизнес.** 120 000 – 160 000 рублей вложений для запуска проекта «UNIDANCE» практически в любом городе или населенном пункте.
- 3. Международный интерес.** Помимо России запуск проекта регулярно проходит на территории ближнего и дальнего зарубежья (Украина, Белоруссия, Молдова, Казахстан, Чехия и т.д.)
- 4. Высокий уровень рекламной и информационной поддержки.** Помощь, курирование и совместная работа на всех этапах в организации запуска проекта.
- 5. Уникальность организации.** Для запуска проекта не нужно иметь собственное помещение, а также не нужно иметь опыта в танцевальном бизнесе.
- 6. ЛИДЕР РЫНКА! Отсутствие конкуренции на данный вид услуг.** «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.

История проекта

«UNIDANCE» - первый российский бренд в индустрии танцевального обучения, объединивший европейский опыт и российскую специфику бизнеса.

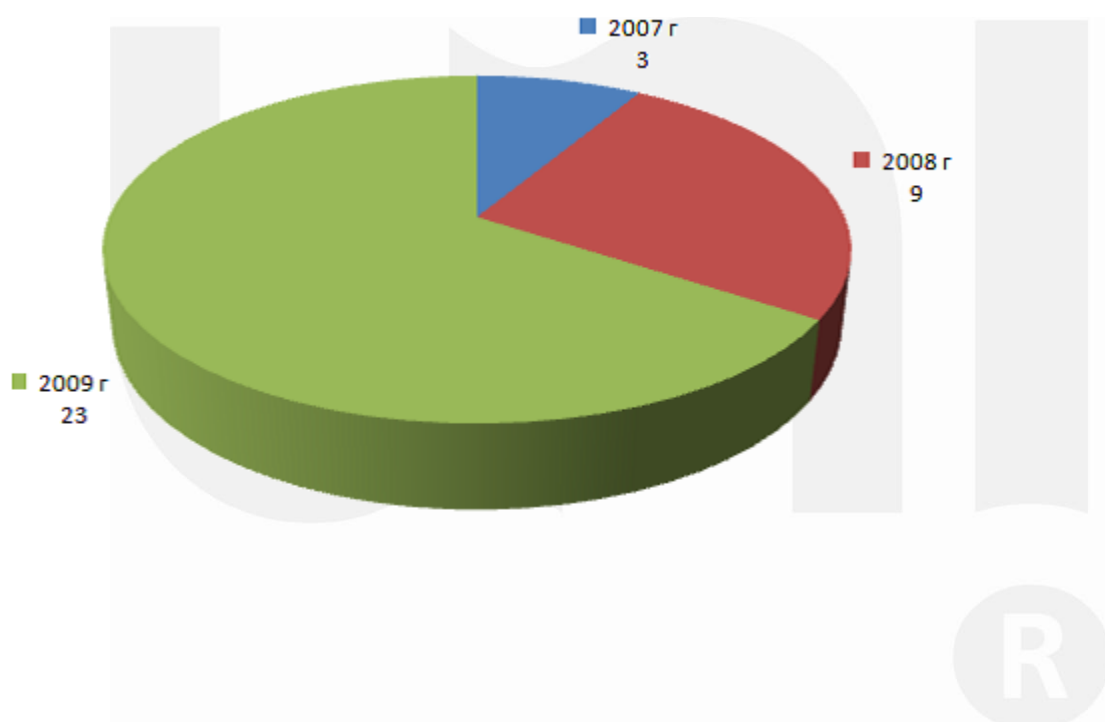
Это совместный проект «Федерации современного танца» (Россия) и штаб-квартиры одной из крупнейших в мире сетей танцевальных центров «PINEAPPLE» (Лондон), объединивший за 10 лет своего существования десятки тысяч поклонников в Санкт-Петербурге, Москве, Екатеринбурге, Новосибирске, Красноярске, Самаре, Тюмени, Сургуте и других крупных городах России и ближнего зарубежья.

Проект «UNIDANCE» был основан в 1998 году в Санкт-Петербурге, а с 2005 года успешно работает по всей России. За время работы накоплен успешный опыт обучения современному танцу различных аудиторий. С 2004 года «UNIDANCE» является официальным представительством Лондонской сети танцевальных школ «PINEAPPLE» в России.

Руководителями различных рангов в компании являются наши бывшие хореографы и педагоги, имеющие большой опыт работы и точно чувствующие специфику работы в данной сфере.

Клиентская база «UNIDANCE» на сегодняшний день насчитывает более **14 000** активных клиентов в 30 городах России и ближнего зарубежья.

Динамика открытия франчайзинговых филиалов



Динамика развития проекта

- Весна 2006 г.* Проект UNIDANCE получил региональное развитие. Красноярск стал первым региональным центром, в котором стартовал проект UNIDANCE.
- Осень 2006 г.* Проект UNIDANCE охватил несколько крупнейших городов Сибири: Красноярск, Новосибирск и Томск.
- Весна 2007г.* Проект UNIDANCE прошел в крупнейших городах России и ближнего зарубежья: Новосибирске, Томске, Норильске, Хабаровске, Владивостоке и Алма-Ате.
- Осень 2007 г.* 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 г.* 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»

4

Потребительская аудитория и клиентские отношения

Клиентами «UNIDANCE» и участниками его программ являются:

Преимущественно граждане в возрасте от 14 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 имеют 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):

- Группа 16 – 26 лет: ядро целевой аудитории, самая многочисленная группа. Студенты, «молодые профессионалы» - менеджеры, представители творческих профессий, «активные домохозяйки». Уровень дохода – выше среднего. Ориентация на все новое и актуальное, моду, музыку, кино, технические средства, здоровый и активный 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 группы принимает решение об участии в проекте, руководствуясь собственными мотивами.



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 изменениям 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 знаменитые 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?”. Бесполезно 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»



7

Залог успеха франчайзинговых отношений «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.

R

Приобретение франшизы

Владение Франчайзинговым пакетом «UNIDANCE» позволяет проводить под брендом «UNIDANCE» в рамках общероссийского тура 2 раза в год обучающие курсы обучения (7-ми или 10-недельные) на территории действия договора.

Условия приобретения данного пакета: взнос за вступление в сеть «UNIDANCE» от 2000 до 4000 € (в зависимости от объема рынка), право использования марки и получение полного коммерческого ноу-хау организации проекта. Выплата ежемесячных роялти от 150 до 340 €. 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.

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 € 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 €. 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 – 340 € в неделю, зарубежных - 500 € в неделю.
- **Аренда офиса.** Необходимость аренды офиса рассматривается в каждом конкретном случае индивидуально.
- **Оплата работы персонала.** Составляет в среднем 700 € в месяц и состоит большей частью из процентных бонусов по итогам работы.
- **Предоставление жилья для преподавателя.**

Сумма дополнительных первоначальных инвестиций составляет **1200 – 1800 €**.

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 - **2 месяца**.



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.

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.

10

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.

Контактная информация

Отдел регионального развития и франчайзинга
ООО «Федерация Современного Танца»

Директор по развитию
Дашкевич Сергей Юрьевич

Моб. +7 (911) 081-81-46

E-mail: dashkevich@unidance.ru

www.unidance.ru

