

Сегодня Независимая лаборатория ИНВИТРО объявила об открытии 400-го офиса. Юбилейным стал медицинский офис в Кисловодске. Медофис расположился в учебном корпусе Кисловодского гуманитарно-технического института по адресу: Кисловодск, проспект Победы, д. 37а. Отделение работает с 7:30 до 19:00 без выходных и проводит взятие крови, мочи, кала, гинекологического и урологического материала. У посетителей есть возможность оплатить услуги с помощью банковской карты.

В последние годы компания открывает более ста медицинских офисов ежегодно. Ровно год назад, 30 сентября 2011 г., в Сыктывкаре на улице Мира был открыт 300-й офис. Еще годом ранее, 23 июня 2010 г., в сети клиник ИНВИТРО появился 200-й офис, который начал работу в районе Текстильщики в Москве. Сотый офис был открыт в Нижнем Новгороде на Проспекте Кирова 16 октября 2009 г.

По словам генерального директора ООО «ИНВИТРО» Сергея Амбросова, сейчас компания открывает более ста медицинских офисов в год – примерно 1 офис в 4 дня – и в ближайшие годы планирует сохранить такие темпы развития.

Одним из наиболее эффективных инструментов развития компании, в том числе для роста сети в регионах, является франчайзинг. Из более 370 медицинских офисов в России 242 открыты по системе франчайзинга, а из 25 офисов в Украине франчайзинговых три.

Как вспоминает руководитель медицинской лаборатории ИНВИТРО, изначально планировалось, что по системе франчайзинга будут функционировать всего несколько офисов.

«Я недавно нашел свои первые планы по развитию франчайзинга – теперь об этом смешно говорить, но вначале мы планировали открыть 3-5 точек по системе франчайзинга. При том, что собственных офисов тогда было порядка 8-10, и появление пяти офисов уже было значительным ростом, – рассказывает Сергей Амбросов. – Сначала мы запустили программу только для Москвы. Вопреки нашим ожиданиям, основной запрос поступил не из Москвы, а из других городов. Это было для нас новой вводной, и мы в течение месяца разработали вторую версию франшизы уже для городов».

Сейчас франчайзинговые офисы сети составляют 60%. Как отмечают в компании, спрос на франчайзинговые программы ИНВИТРО оставался высоким даже в период кризиса 2008 года. Создаются они на средства инвесторов, тогда как собственные медицинские офисы открываются в основном за счет реинвестирования прибыли.

#### Офис ИНВИТРО в Новокуйбышевске

Реализуемая ИНВИТРО модель франчайзинга подразумевает исключительно сервисную составляющую для медицинских офисов – они осуществляют только взятие биоматериала. На месте никакие анализы не проводятся. Все пробы направляются в лаборатории. Логистика, выполнение исследования и доставка результата пациенту лежит на франчайзере. Франчайзи получает агентское вознаграждение.

Сейчас в России действуют четыре лабораторных комплекса ИНВИТРО: в Москве, Новосибирске, Санкт-Петербурге, Челябинске. Еще один комплекс функционирует в Украине в городе Днепрпетровске.

С расширением увеличивается и нагрузка на лаборатории и логистическую службу, поэтому, как отметили в компании, новые офисы открываются только в том случае, если есть возможности для развития. С этой целью заранее просчитываются мощности

лабораторных комплексов, возможности доставки и общая загруженность сети. Открытие одного офиса, в зависимости от региона, обходится в среднем в 2-2,5 млн рублей, сообщили в Департаменте по связям с общественностью компании. Стоимость франшизы (паушального взноса) для партнеров ИНВИТРО зависит от ее вида. Сегодня ИНВИТРО предлагает три варианта: «ИНВИТРО.Стандарт» – 500 000 руб. в Москве, 250 000 в регионах; «ИНВИТРО.Лечу» – 430 000 руб. ИНВИТРО / 290 000 руб. Лечу в Москве, 200 000 руб. ИНВИТРО / 375 000 руб. Лечу в регионах; «ИНВИТРО.Городок» (в городах до 100 тыс. человек) – 100 000 руб.

Для открытия офиса нужно минимум четыре человека – медсестра и администратор, – которые работают в две смены. В среднестатистическом офисе ИНВИТРО работают 6-8 человек. Для медсестер обязательно медицинское образование. Администратор может быть без медицинского образования, но все проходят обязательное обучение в Высшей медицинской школе, организованной ИНВИТРО. В ней обучают стандартам работы в компании. Если медофис желает оказывать дополнительные услуги (прием врача-гинеколога, УЗИ, ЭКГ), для этого нанимаются врачи с соответствующим опытом работы.

Уровень зарплаты не регулируется франчайзером; ее устанавливает франчайзи в зависимости от среднего уровня зарплаты в регионе, квалификации, графика работы и т.д.

Стандарты внешнего вида офиса и сервиса всех офисов ИНВИТРО одинаковые. В то же время формат «ИНВИТРО.Лечу» позволяет организовать в офисе врачебную деятельность. Кроме того, франчайзи может по своему усмотрению набирать дополнительные услуги (УЗИ, ЭКГ и т.д.), доход от которых полностью остается у него. Экспансия ИНВИТРО в регионы позволила не только уменьшить затраты на производство, но и внедрить высокотехнологичные дорогостоящие тесты, а также редкие тесты, для которых нужно собирать биоматериал со всей страны. Кроме того, открытие региональных офисов позволило значительно сэкономить средства, создать синергию, благодаря которой сеть начала воспринимается иначе, чем отдельное учреждение, что также способствует узнаваемости бренда.

Сейчас столица приносит только 40% объема выручки компании, остальные 60% дают регионы, отметили в компании.

«Конкуренты часто говорят, что транспортировка на большие расстояния затрудняет нашу работу, что лучше иметь локальные лаборатории и т.д. Это не совсем так. Как правило, учреждения, где есть лаборатория, выполняют исследования по несколько дней и даже недель, чтобы исследование было более рентабельно, и это вынуждает их долго хранить первые партии биоматериала. Кроме того, любая лаборатория – очень дорогостоящий проект, поэтому обычно они также выполняют исследования извне – это только вопрос объема», – сообщили агентству РИА АМИ в отделе франчайзинга ООО «ИНВИТРО».

«Что касается ИНВИТРО, компания выполняет большую часть исследований за 24 часа, выдавая результаты уже на второй день после взятия биоматериала. Как раз большой масштаб, как уже было сказано, позволяет проводить редкие виды анализов и в конечном итоге выполнять исследования быстрее, чем в небольших лабораториях, которые чаще всего собирают биоматериал по несколько дней. Транспортировка также

не мешает результатам исследования – это достигается благодаря грамотной логистике и стандартам качества на каждом этапе исследования», – отметили в компании. Источник: АМИ