



КАЗАХСТАНСКИЙ ЛИДЕР ПО ПРОИЗВОДСТВУ  
МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

# ПРОГРАММА по ФРАНШИЗЕ

Уверенный шаг в будущее



# Наша цель(видение)

Увеличить продолжительность жизни людей, максимально сократить количество осложнений после операций, создавая культуру повсеместного применения одноразовых изделий медицинского назначения и продуктов для профилактики и улучшения здоровья.



Потребитель – центральная фигура в нашем бизнесе, поэтому мы регулярно проводим работу по выявлению их требований и пожеланий, а также стремимся спрогнозировать и удовлетворить его будущие потребности.

Система эффективных бизнес-процессов - это гарантия предоставления нашим Клиентам продукции со высоким уровнем качества.



# Концепция бизнеса

Повышение **качества жизни** и  
**защиты** здоровья людей

посредством разработки и внедрения  
инновационных и доступных решений  
в области Одноразовых Изделий  
Медицинского Назначения и  
Лекарственных средств



# Этапы развития компании

## Ключевые даты



1998:  
Запуск цеха по расфасовке, упаковке и стерилизации перчаток

2001:  
Запуск цеха по производству полного цикла таблеток угля активированного

2015:  
Модернизация производства. Ввод в строй новых производственных мощностей, складских помещений

2019-2020:  
2019 год - первое место среди импортеров Казахстана (товарная группа 4015) по сумме показателей : объем операций, география, деловая активность, диверсификация



Постоянное совершенствование продукции и процессов на основе анализа отзывов Клиентов, результатов внутренних проверок и информации о новых технологиях, как в изготовлении продукции, так и в управлении.

Руководство компании

# Преимущества франшизы

## Уверенность в будущем

УЗНАВАЕМЫЙ БРЕНД В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ И ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ.

## Большой ассортимент

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ, БОЛЕЕ 400 НАИМЕНОВАНИЙ

## Поддержка

ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ФРАНЧАЗИ ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ СОЗДАНИЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

## Индивидуальный подход

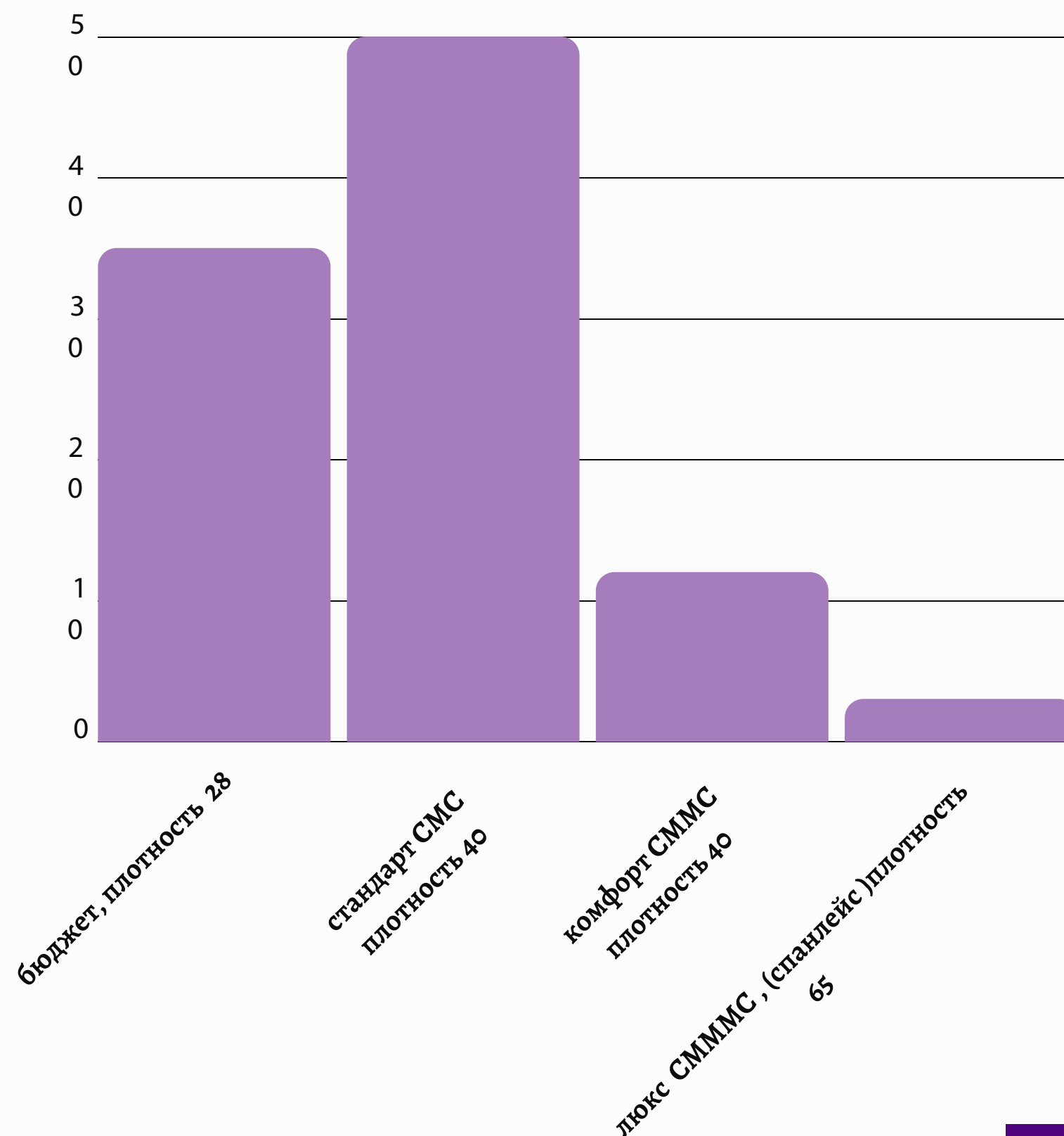
НАЛИЧИЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА, КОТОРЫЙ БУДЕТ КУРИРОВАТЬ ВАС И ВАШ БИЗНЕС



# Продукция, классифицируется по виду нетканного материала.

Лидер продаж стандарт СМС  
(спанбонд-мелтблаун-спанбонд),  
плотность 40

- Стандарты безопасности , соответствия
- Регистрационные удостоверения РК
- СЕ сертификат на стадии получения



# Спрос на продукцию

Наиболее востребованные  
категории товаров



## Перчатки

На фоне общего объема продаж, 52 % составляют перчатки.



## Маски

Спрос на перчатки также высок. Уровень продаж варьируется от 42 %.



## Одноразовые операционные комплекты

Уровень продаж достигает  
25%





## Одноразовые операционные комплекты

Интервенционная кардиология,  
Комплект при аортокоронарном шунтировании,  
Интервенционная нейрохирургия,  
Аритмология,  
Трансплантология,  
Общая хирургия,  
Комплекты при ангиографии  
Комплекты при операциях на позвоночнике,  
Комплект офтальмологический  
Комплекты для операций на грудной клетке

Комплекты при лапаротомии,  
Комплекты при лапароскопии  
Комплекты при лор операций,  
Комплекты при операции на бедре,  
Комплекты в гинекологии  
Комплекты в стоматологии  
Комплекты при гемодиализе  
Комплекты при абдоминальной хирургии  
Комплекты при цистоскопии



# Перспективные направления

Расширяя ассортимент, расширяем границы развития



Медицинские  
изделия для матери  
и дитя



Медицинские  
изделия для  
пациентов с  
ограниченными  
возможностями



Ветеринария



Витамины и  
пищевые добавки



# Респираторы с высокой степенью защиты - гордость Казахстана!

## Особенности масок

FFP1  
фильтруют 72% аэрозоли  
в 0.3 микрометра

FFP2  
фильтруют 92% аэрозоли  
0.3 микрометра

FFP3  
достигают фильтрации 99%  
аэрозоли 1/3 микрометра



Fish-маски



C-маски



Маски утки



# Состав франчайзингового пакета

## Руководство по управлению бизнесом

Маркетинговая поддержка, рекламные материалы, финансовая модель прибыли

## Стандарты клиентского сервиса

Методическое пособие с пошаговым планом построения отдела продаж

## Полная информационная поддержка на всех этапах ведения бизнеса

Постоянная консультация с выездом эксперта к франчайзи



# ФРАНШИЗА DOLCE-PHARM В ПРОЦЕССЕ



ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ, ВИТРИН,  
СТЕЛЛАЖЕЙ, РАБОЧЕЙ  
ПОВЕРХНОСТИ

От 4 недель



ЗАПУСК МИНИ МАГАЗИНА

От 3 месяцев



ЗАПУСК ЦЕНТРА ДИСТРИБУЦИИ

От 6 месяцев



ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

Мини магазин от 5 мес.

Центр дистрибуции от 10 мес.



3 млрд тенге

Сумма контрактов с СК Фармация

# Требования к франчайзи

- 1 Наличие предпринимательского опыта
- 2 Наличие собственного оборотного капитала
- 3 Высокая мотивация по развитию сети
- 4 Соблюдение атрибутики внутри сети Dolce с брендом Dolce-Pharm
- 5 Следовать рекомендациям франчайзера по развитию бренда



# План сотрудничества

## Заполнение анкеты

В течении 1 рабочего дня менеджер франшизы связывается для знакомства и предоставление информации.

## Переговоры

Встреча в Алматы или онлайн. Мы выбираем партнеров и поэтому всегда знакомимся.

## Преддоговорная стадия

Определение формата франшизы.  
Оценка экономической эффективности бизнеса.  
Определение ценовой политики.

## Заключение договора

Оплата паушального взноса, получение первых инструкций, юридические моменты.



# География присутствия сегодня

Развитие с 1998-2019 гг

Торговые представительства во всех городах Казахстана



Экспортное присутствие



Прогноз с 2020-2025 гг



🏭 Производственная франшиза  
● Сбытовая франшиза



# Основные финансовые показатели



Паушальный  
взнос

Центр дистрибуции  
- от 25 000 USD

Мини магазин -  
от 5 000 USD



Роялти  
1% от продаж



Вложения  
Центр дистрибуции  
- от 100 000 USD  
Мини магазин -  
от 20 000 USD

# Форматы франшизы



## Формат 1

Сумма инвестиций - 91 130 евро  
Площадь помещения - 25 кв.м  
Окупаемость - от 2 лет



## Формат 2

Сумма инвестиций - 128 892 евро  
Площадь помещения - 50 кв.м  
Окупаемость - от 2 лет



## Формат 3

Сумма инвестиций - 199 186 евро  
Площадь помещения - 100 кв.м  
Окупаемость - от 2 лет



# Дополнительный формат: Вендинг

Шоурум – минимагазин -  
вендинг

## Формат 4



Позволяет покупать маски без очередей и продавцов



Оснащен модулем NFC для бесконтактной оплаты покупок

# Наша команда

Основа всего успеха



**Тажиев Малик**

Исполнительный директор Dolce-Pharm



**Исаева Мадина**

Руководитель департамента построения



**Каримов Алишер**

Начальник отдела продаж



**Баженова Зауре**

Руководитель департамента  
качества и сертификации



**Асем Баккожанова**

Руководитель отдела продвижения



**Назаров Талгат**

Руководитель департамента закупа,  
логистики, склада



**Ирисметова Дильноза**

Проект менеджер, PR



# Для связи с нами

Мы всегда открыты для общения

## Mailing Address

Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Навои, дом 74

## Phone Number

8 707 611 82 75

## E-mail Address

[franchise@dolcepharm.kz](mailto:franchise@dolcepharm.kz)

