

КіСТОСНКІ

маникюр • педикюр

III

квартал 2018 года

Презентація
**ДЛЯ
ИНВЕСТОРОВ**





94,1
млрд рублей

Общий объем рынка салонов красоты в России

По оценкам РБК, в 2016 г. рынок салонов красоты в России составлял 94,1 млрд рублей. При этом до 70% салонов оказывают маникюрные услуги, а весь рынок ухода за ногтями может составлять около 50 млрд рублей. Наибольший спрос традиционно сосредоточен в крупнейших городах России — Москве и Санкт-Петербурге.

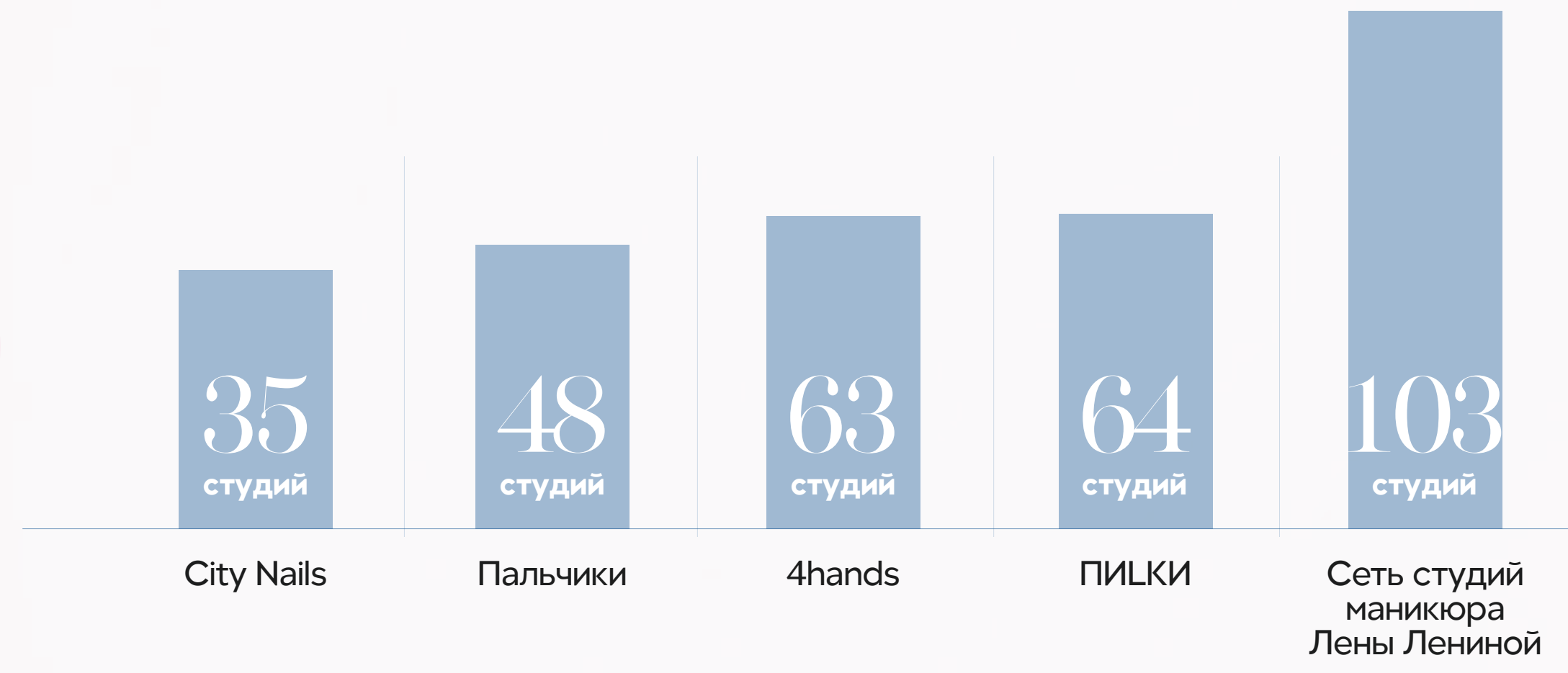
КОНКУРЕНЦИЯ в России КРУПНЕЙШИЕ БРЕНДЫ



18
Санкт-Петербург

1
Москва

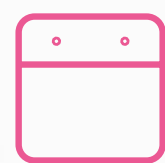
студий
KISTOCHKI



На рынке маникюрных услуг в последние несколько лет происходит перераспределение потока клиентов в узкоспециализированные сети.

Постепенно выделились несколько крупнейших брендов, растущих за счет продаж франшизы в России: «Сеть студий маникюра Лены Лениной», «4hands», «ПИЛКИ». В основном бренды начинают свое развитие с рынков Москвы и Санкт-Петербурга, постепенно открывая салоны и в других городах России.

КОНЦЕПЦИЯ БРЕНДА KISTOCHKI



График

Удобный
для клиента



Место

Тщательный выбор мест
расположения студий



Обучение

Высокие
стандарты мастеров



Отзывы

Работа с отзывами
и претензиями клиентов



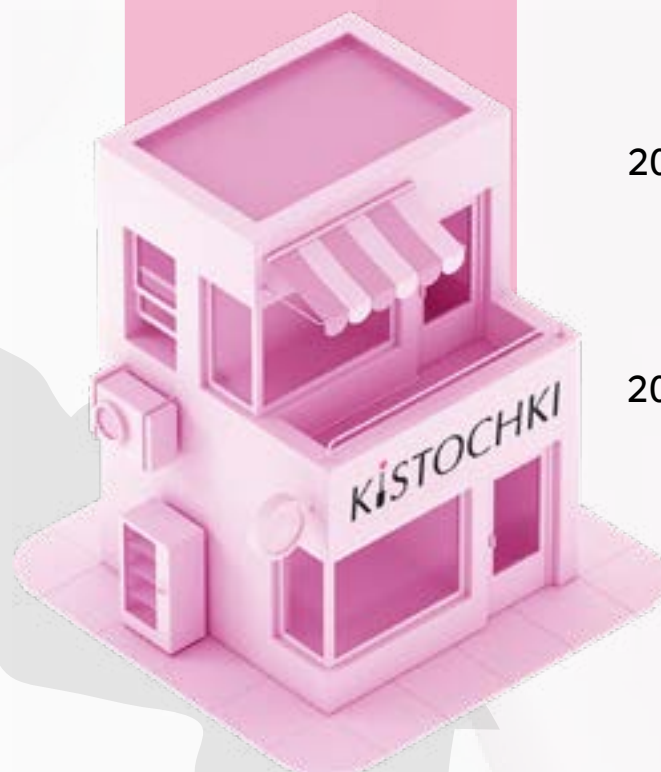
Услуги маникюра — сложный бизнес, где трудно придумать и воплотить успешную бизнес-модель ввиду высокой конкуренции и большой роли персональных качеств отдельных мастеров. Создатели бренда KISTOCHKI понимали специфику бизнеса и вышли на рынок с продуманной концепцией.

Так в 2015 году в Санкт-Петербурге появилась первая студия под брендом KISTOCHKI.

ИСТОРИЯ КОЛИЧЕСТВО СТУДИЙ

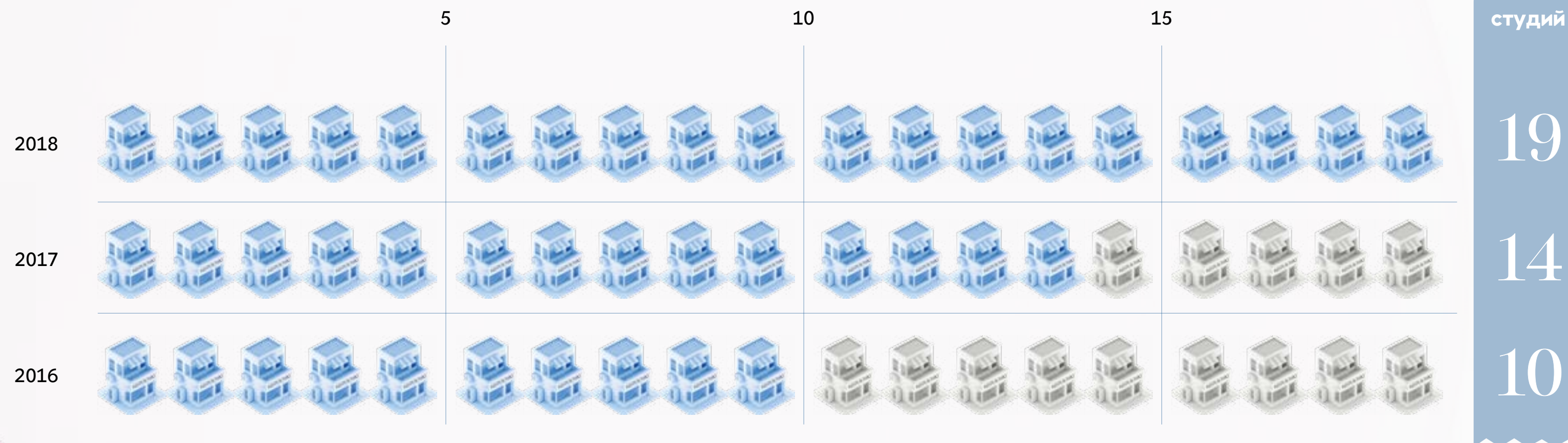
2015

1



в Санкт-Петербурге

ОТКРЫЛАСЬ
ПЕРВАЯ СТУДИЯ

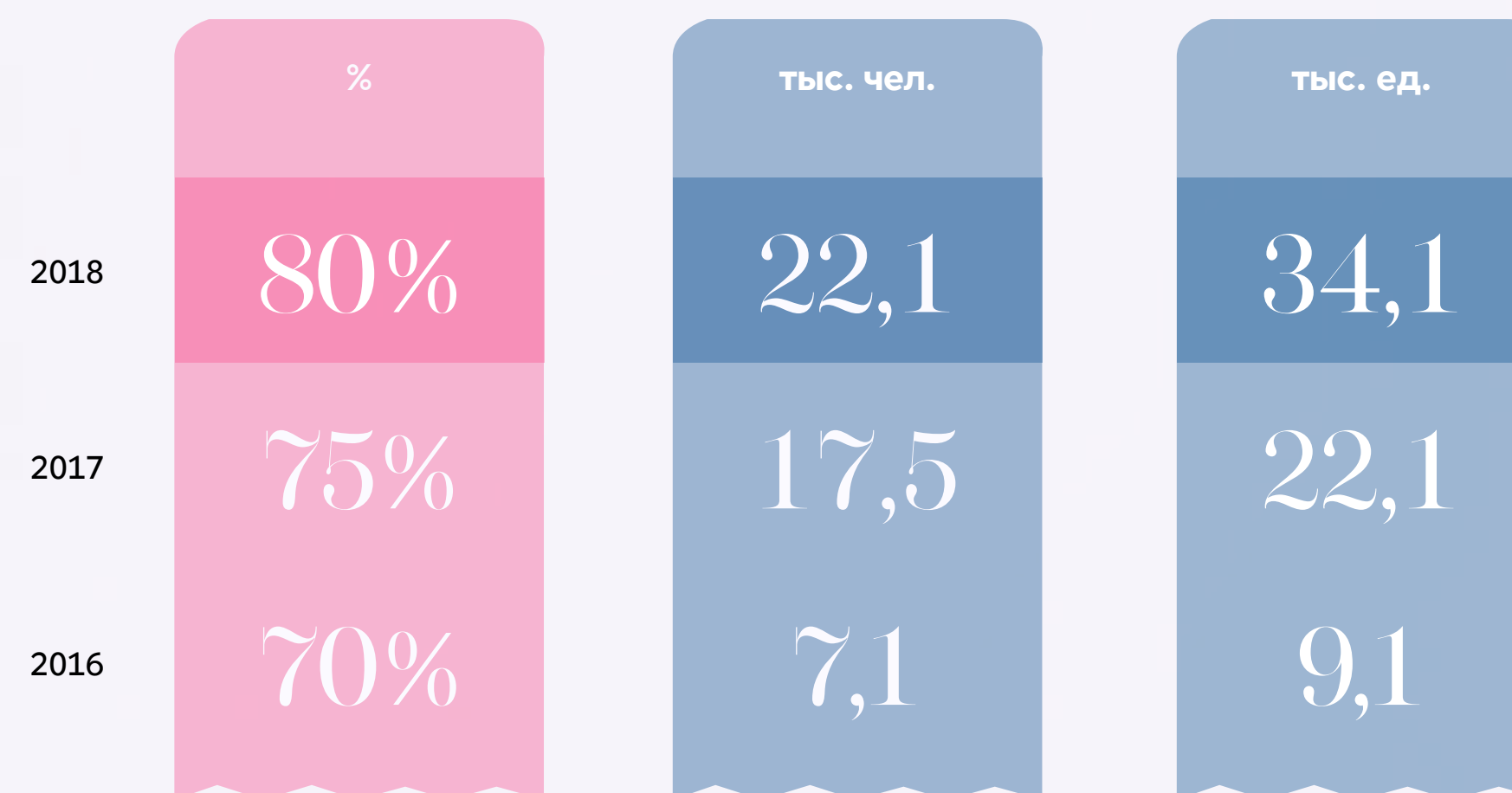


За 4 года развития сформирована сеть, покрывающая основные районы Санкт-Петербурга, внедрена система Sycret Saloon, позволившая автоматизировать многие процессы управления бизнесом. На постоянной основе внедрено внутреннее и внешнее обучение мастеров с учетом мировых трендов в нэйл-индустрии.

В конце 2018 года под брендом KISTOCHKI открылась первая студия в Москве.

УСЛУГИ

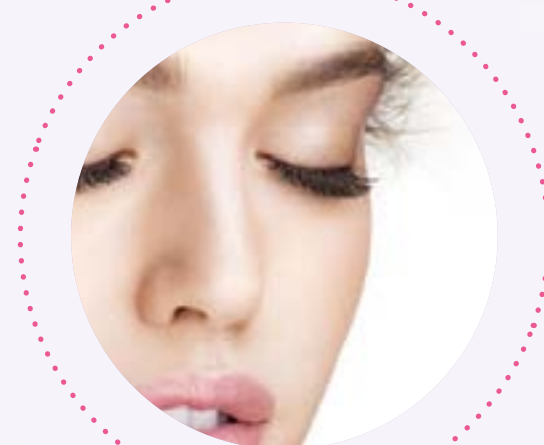
KISTOCHKI

ДОЛЯ ПОСТОЯННЫХ
КЛИЕНТОВ В СТРУКТУРЕ
ПОСЕТИТЕЛЕЙСРЕДНЕМЕСЯЧНОЕ
КОЛ-ВО ПОСЕТИТЕЛЕЙСРЕДНЕМЕСЯЧНОЕ
КОЛ-ВО ПОСЕЩЕНИЙ

МАНИКЮР



ПЕДИКЮР

ОФОРМЛЕНИЕ
БРОВЕЙ И РЕСНИЦ

МАКИЯЖ

Основными услугами студий остаются маникюр и педикюр, однако запуск дополнительных направлений работы позволяет увеличивать средний чек и привлекать все больше новых клиентов.

Многочисленные дополнительные сервисы, в том числе выездное корпоративное обслуживание, помогают формировать аудиторию постоянных клиентов, которая на текущий момент составляет более 80%.

СТРУКТУРА

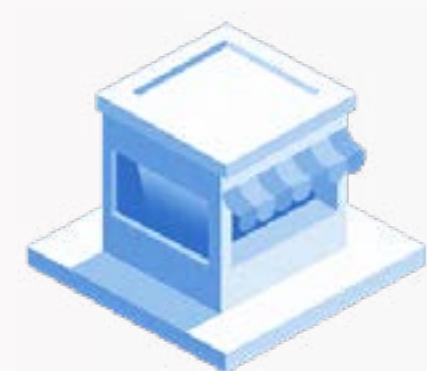
ООО «КИСТОЧКИ Финанс»

Получает роялти по договорам коммерческой концессии



Осуществляет:

- разработку и внедрение ERP- и CRM-систем;
- комплексное рекламное обслуживание и маркетинг;
- обработку поступающих заявок (записей клиентов через колл-центр и сайт).



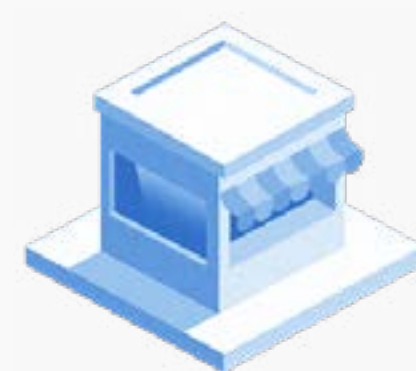
Дивизион СПб

ООО «НейлАрт»

ООО «Опилки»

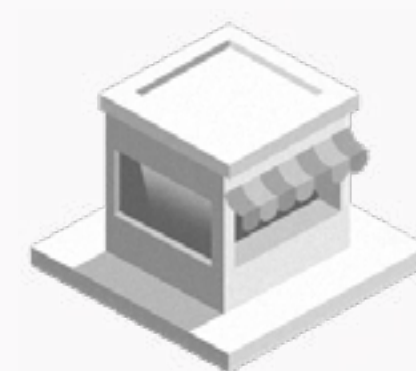
ООО «Созвездие»

ООО «Коллекция»



Дивизион Москва

ООО «Коллекция»



Региональные франчайзи

В 2018 году начало свою деятельность ООО «КИСТОЧКИ Финанс» — правообладатель товарного знака KISTOCHKI и владелец доменного имен www.kistochki.ru.

Все компании, работающие под брендом KISTOCHKI, выплачивают эмитенту роялти на основании договоров коммерческой концессии.

КОМАНДА

в Санкт-Петербурге
**ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ
 ДИРЕКТОР**



Кочерова
Елена

Опыт работы в бизнесе на руководящих должностях более 15 лет, в том числе в индустрии красоты и финансовом секторе.

в Санкт-Петербурге
**ВЛАДЕЛЕЦ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
 ДИРЕКТОР КРУПНЕЙШЕГО
 ФРАНЧАЙЗИ**



Миссуловина
Анастасия

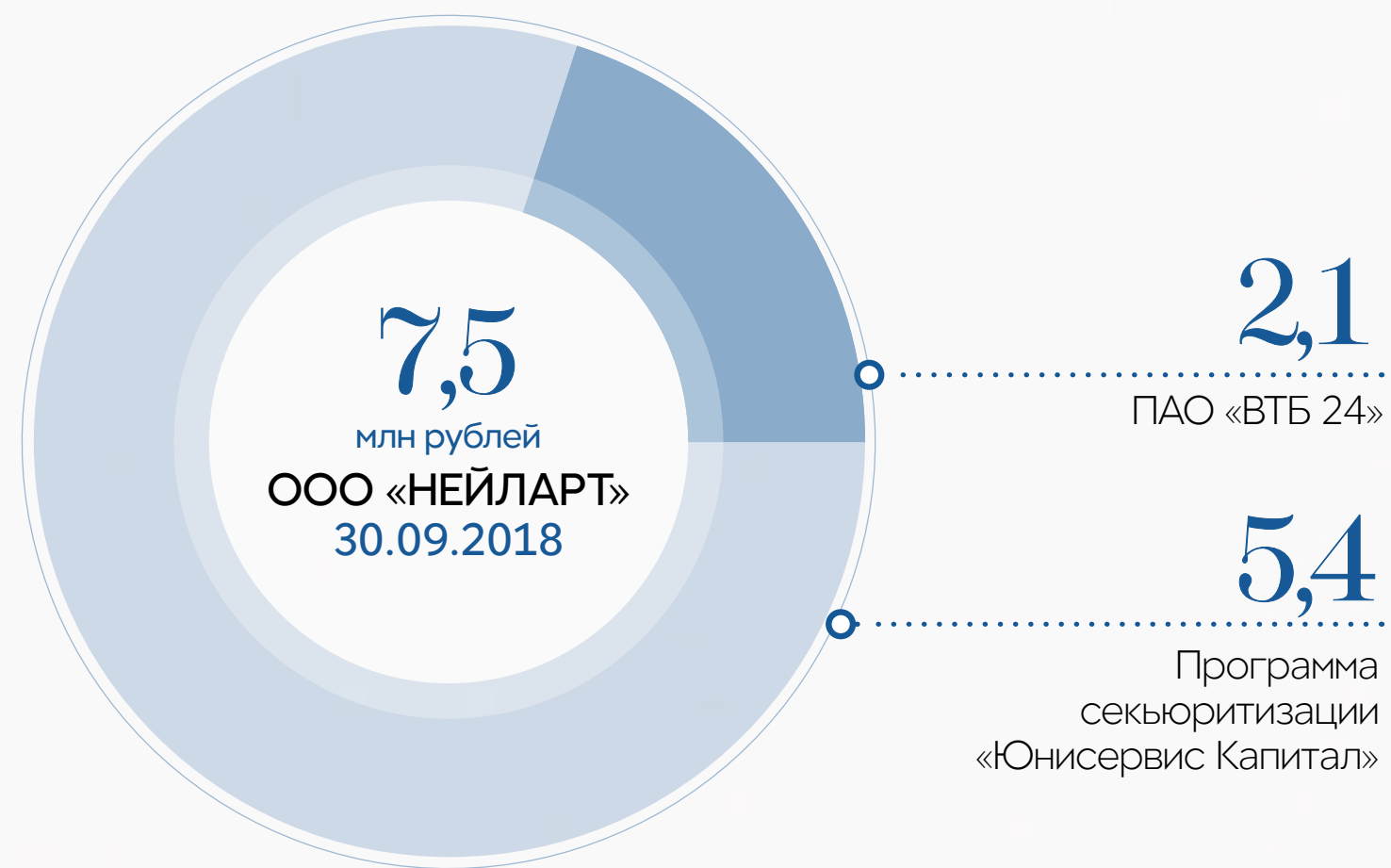
Опыт работы на высших руководящих должностях более 20 лет, в том числе в сети ресторанов «Марчелис» и ГК «Люксор».

> 500
человек
 Профессионалов,
 развивающих бренд
KISTOCHKI

Выстроенная система обучения и управления персоналом, низкая текучесть кадров позволяют достаточно быстро масштабировать бизнес, избегая дефицита специалистов высокого уровня, что является одной из главных проблем на данном рынке.

«КИСТОЧКИ Финанс» сотрудничают с управляющей компанией [Red Rowant](#), собственником которой является известный предприниматель Игорь Рудзий. Команда, занимающаяся развитием бизнеса, имеет опыт продажи франшизы, открытия филиалов и работы с привлеченными инвестициями.

ИСТОЧНИКИ КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ



| Показатели, тыс. руб. | 31.12.17 | 31.03.18 | 30.06.18 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| ПАО «ВТБ 24» | 2 364 | 438 | — |
| Программа секьюритизации «Юнисервис Капитал» | 5 000 | 5 000 | — |
| Коммерческие облигации | — | 10 000 | 10 000 |
| Прочие | 3 303 | 468 | 468 |
| Итого | 10 667 | 15 906 | 10 468 |

| Показатели, тыс. руб. | 31.12.17 | 31.03.18 | 30.06.18 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| ПАО «ВТБ 24» | 3 404 | 3 969 | 350 |
| Программа секьюритизации «Юнисервис Капитал» | 320 | 320 | 5 320 |
| Итого | 3 724 | 4 289 | 5 671 |

В 2016 г. шла активная инвестиционная фаза, когда были открыты 10 салонов, которые вышли на окупаемость во второй половине 2017 г.

С 2017 года дивизионы используют банковские кредиты и средства частных инвесторов для открытия новых студий, благодаря чему накоплен опыт размещения коммерческих облигаций и реализации программы секьюритизации активов.

СВОДНАЯ ВЫРУЧКА ПО КОМПАНИЯМ-ФРАНЧАЙЗИ*

| Показатели, тыс. руб. | 2016 | 2017 | 3 мес. 2018 | 6 мес. 2018 | 9 мес. 2018 | 12 мес. 2018 |
|--|--------|---------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Количество салонов, шт. | 10 | 14 | 14 | 14 | 18 | 19 |
| Выручка | 95 980 | 197 563 | 72 225 | 141 335 | 213 297 | 268 260 |
| Расходы по обычной деятельности | 84 301 | 186 573 | 69 140 | 128 983 | 200 460 | 251 847 |
| Прочие доходы | 186 | 456 | 0 | 24 | 610 | 4 225 |
| Прочие расходы | 1 531 | 3 976 | 1 793 | 10 005 | 10 385 | 15 995 |
| в т.ч. расходы на услуги кредитных организаций, обслуживание кредитов и займов, вознаграждение по финансированию, выплата купонного дохода, инвестиционные вложения в студии | 1 025 | 1 973 | 1 233 | 8 569 | 8 570 | 11 861 |
| Налоги на доходы | 884 | 1 070 | 204 | 431 | 633 | 1 762 |
| Чистая прибыль | 9 450 | 6 400 | 1 088 | 1 940 | 2 429 | 2 881 |
| Рентабельность | 9,85 % | 3,24% | 1,51% | 1,37% | 1,14% | 1,07% |

70
млн
рублей

*Всего инвестиций
за 2017-2018 годы*

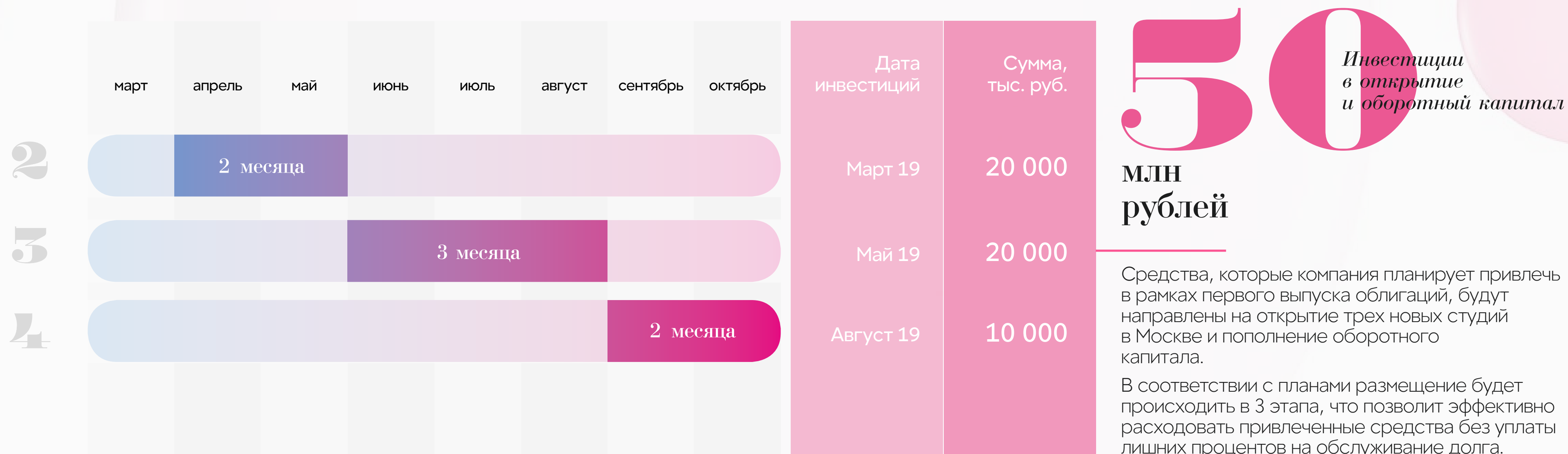
Основные затраты компании, помимо выплат мастерам — это расходные материалы, которые занимают в выручке около 20%. По мере роста сети и объема инвестиций при растущей конкуренции в сегменте маникюрных салонов рентабельность бизнеса снизилась. Чистая прибыль компаний по итогам года составила 2,9 млн руб. При этом в течение 2017-2018 гг. инвестиции в развитие составили около 70 млн руб. Практически вся прибыль компаний реинвестируется в бизнес, т.е. в открытие новых салонов.

* сумма по компаниям, работающим по договорам коммерческой концессии.

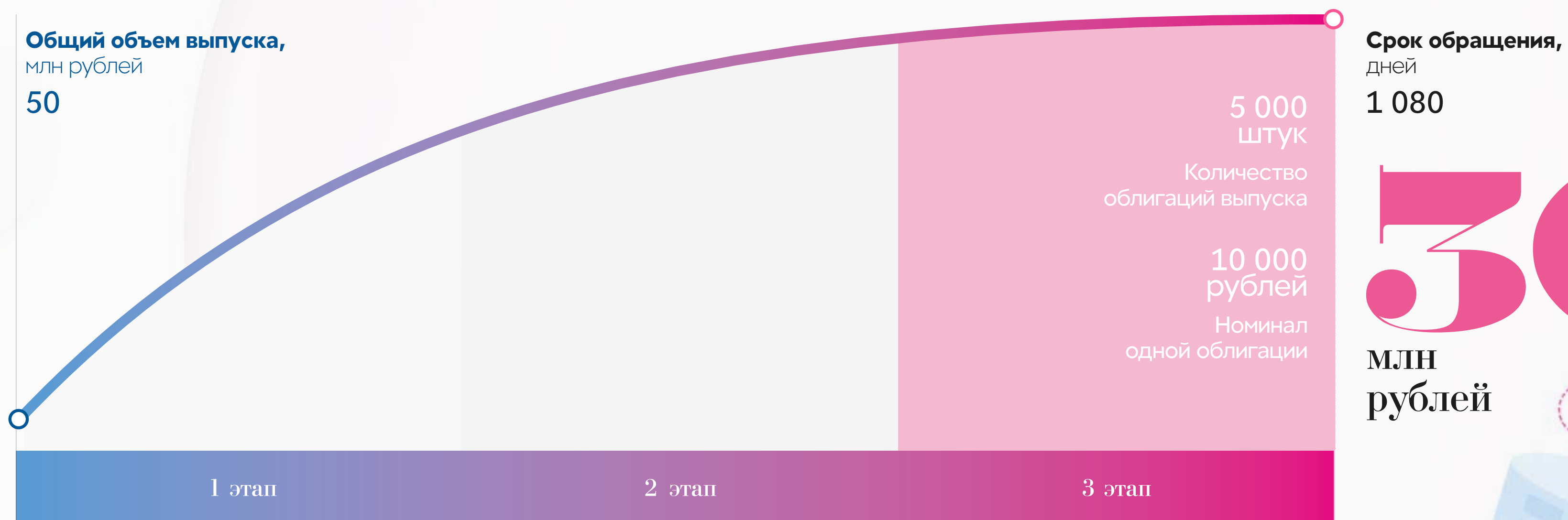
*в Москве***РАЗВИТИЕ
ДИВИЗИОНА***в России***ПРОДАЖА
ФРАНШИЗЫ***развитие направления***ПРОДАЖА
СОПУТСТВУЮЩИХ
ТОВАРОВ**Лаки и средства
для ухода за ногтями

Открытие первого салона в Москве в ноябре 2018 года — только начало развития бренда в столице. Бренд, хорошо узнаваемый в Санкт-Петербурге, готов к самостоятельной экспансии на рынок Москвы и развитию продаж франшизы в других городах страны.

ЦЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

*Предварительный план*ФИНАНСИРОВАНИЯ ОТКРЫТИЯ
СТУДИЙ В МОСКВЕ

ОБЛИГАЦИИ



○ Размер купонного дохода:
ставка 15% годовых
на 1-12 купонные периоды

○ Цена размещения:
100% от номинальной стоимости облигаций

○ Длительность купонного периода:
30 дней

○ Организатор выпуска/
программы:
ООО «Юнисервис Капитал»

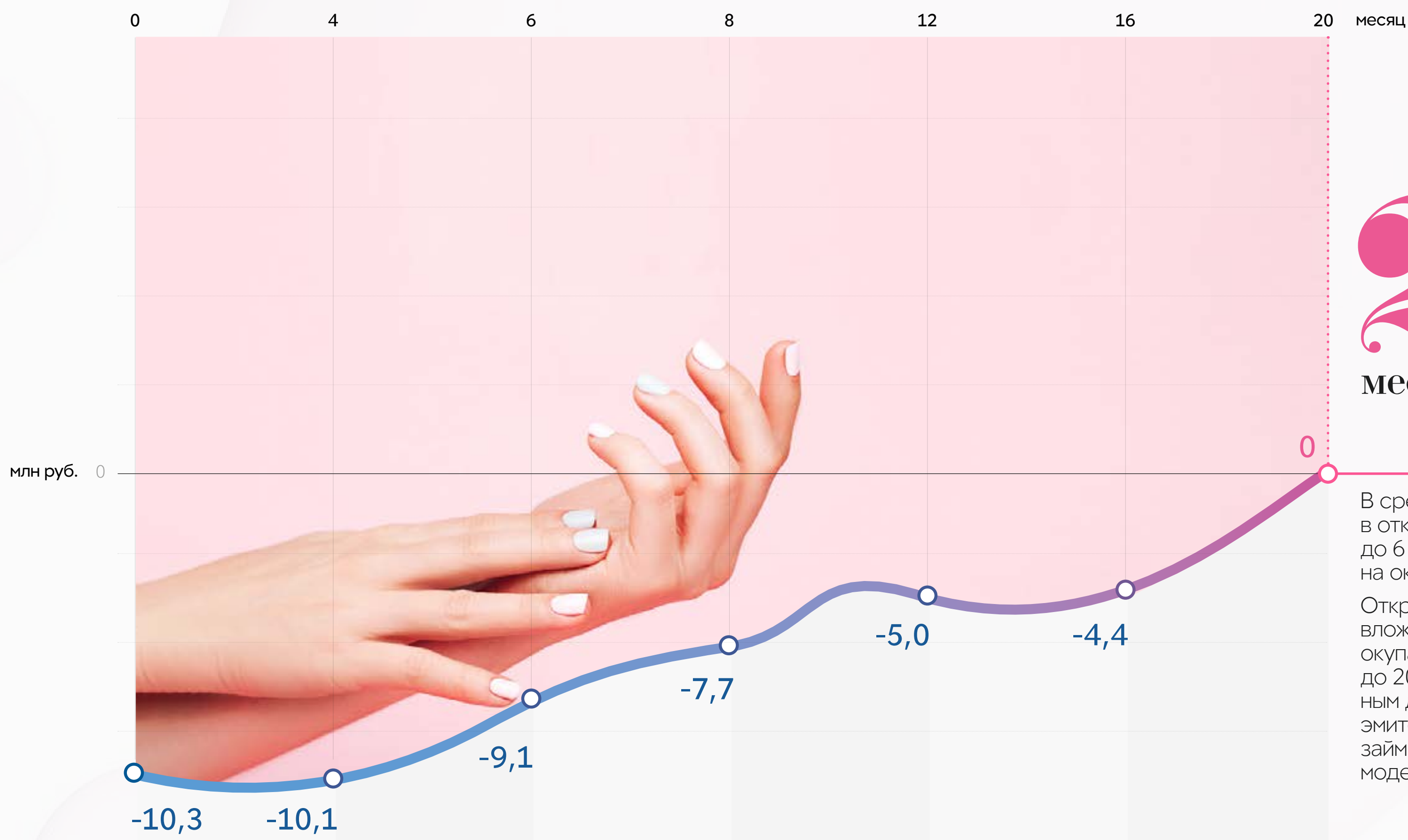
○ Андеррайтер:
АО «Банк Акцент»

○ Представитель владельцев
облигаций:
ООО «Монотон»

○ Поручители:
ООО «НейлАрт»



ВОЗВРАТ ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В СТУДИЮ



20
МЕСЯЦЕВ

В среднем в Санкт-Петербурге инвестиции в открытие одной студии составляли до 6 млн рублей, что позволяло выйти на окупаемость в течение 6-10 месяцев.

Открытие студий в Москве предполагает вложения от 10 млн рублей, из-за чего срок окупаемости инвестиций может вырасти до 20 месяцев. Доходы эмитента по уже заключенным договорам коммерческой концессии позволяют эмитенту аккумулировать сумму облигационного займа в течение 9 месяцев, исходя из прогнозной модели на 2019 год.

Открыть БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ



- лично в офисе брокерской компании;
- дистанционно через сайт брокерских компаний при наличии подтвержденной регистрации на портале «Госуслуги».

Приобрести ОБЛИГАЦИИ КИСТОЧКИ

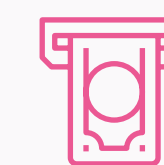
по номеру

с помощью:



- брокера (менеджера банка, где открыт ваш счет, оставив поручение по телефону или лично в отделении);
- специализированного программного обеспечения (программа QUIK);
- личного кабинета на веб-сайте, без установки специальных программ (такую возможность предоставляют некоторые брокеры/банки).

Получать КУПОННЫЙ ДОХОД



- выплата дохода по купону ежемесячно;
- ставка — 15 %;
- оферта через 1 год с момента начала размещения.



ООО «КИСТОЧКИ Финанс»

191119, г. Санкт-Петербург, ул. Черняховского, д. 6/10, литера А, пом. 10-Н, каб. 9.

тел.: +7 (812) 333-33-43

www.kistochki.ru

ООО «Юнисервис Капитал»

630007, г. Новосибирск, ул. Спартака, 12/1, 11 этаж

тел.: +7 (383) 349-57-76

www.uscapital.ru