

# KiSTOCHKI

маникюр • педикюр

3 кв. 2019  
года

*Презентация*  
**ДЛЯ  
ИНВЕСТОРОВ**

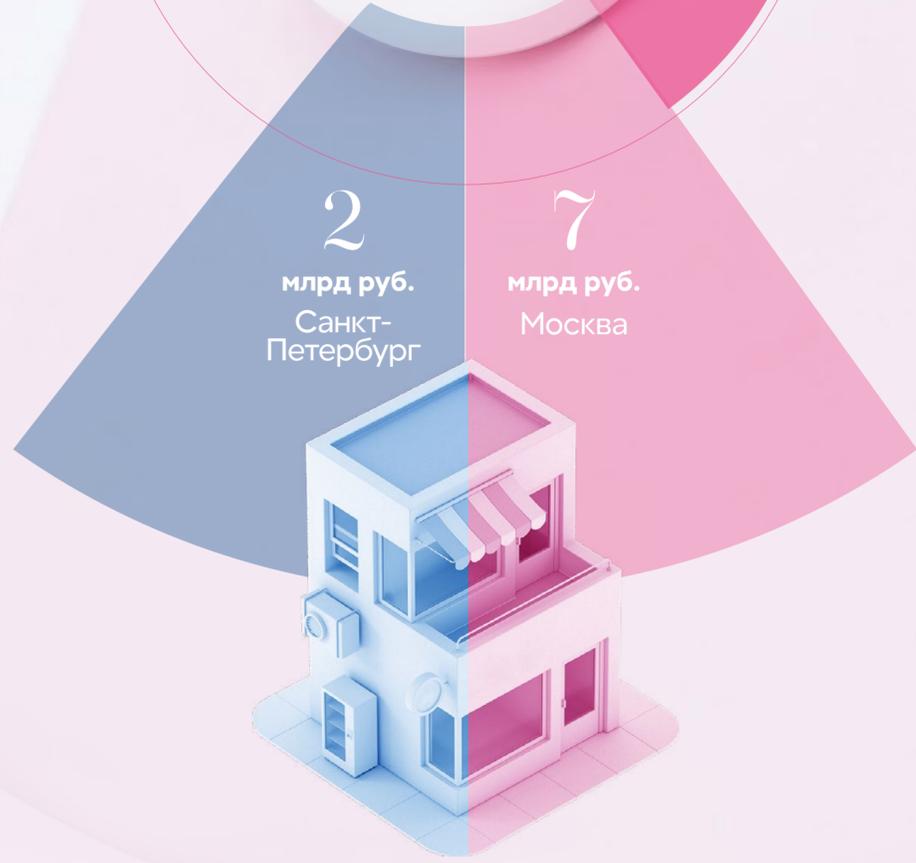


# РЫНОК В РФ



**ДОЛЯ САЛОНОВ  
КРАСОТЫ,  
оказывающих определенные  
виды услуг**

Парикмахерские	71,1%	60,4%
Маникюр и педикюр	68,2%	60,4%
Косметолог	47,2%	53,6%
Оформление бровей и ресниц	27,4%	24,7%
Солярий	18,7%	13,3%
Визажист	9,7%	8,7%



**94,1**  
млрд рублей

*Общий объем  
рынка салонов  
красоты  
в России*

**И**ндустрия красоты отличается высокой конкуренцией. В Санкт-Петербурге работает 6,7 тыс. салонов красоты, из них 4,6 тыс. оказывают услуги маникюра и педикюра. В Москве данное соотношение составляет 16,5 и 10,0 тысяч салонов.

По некоторым оценкам, рынок бьюти-услуг заполнен не до конца в силу сокращения покупательной способности и низкого спроса на мужской маникюр.

# КОНКУРЕНЦИЯ в России КРУПНЕЙШИЕ БРЕНДЫ



**Н**а 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



**У**слуги 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.

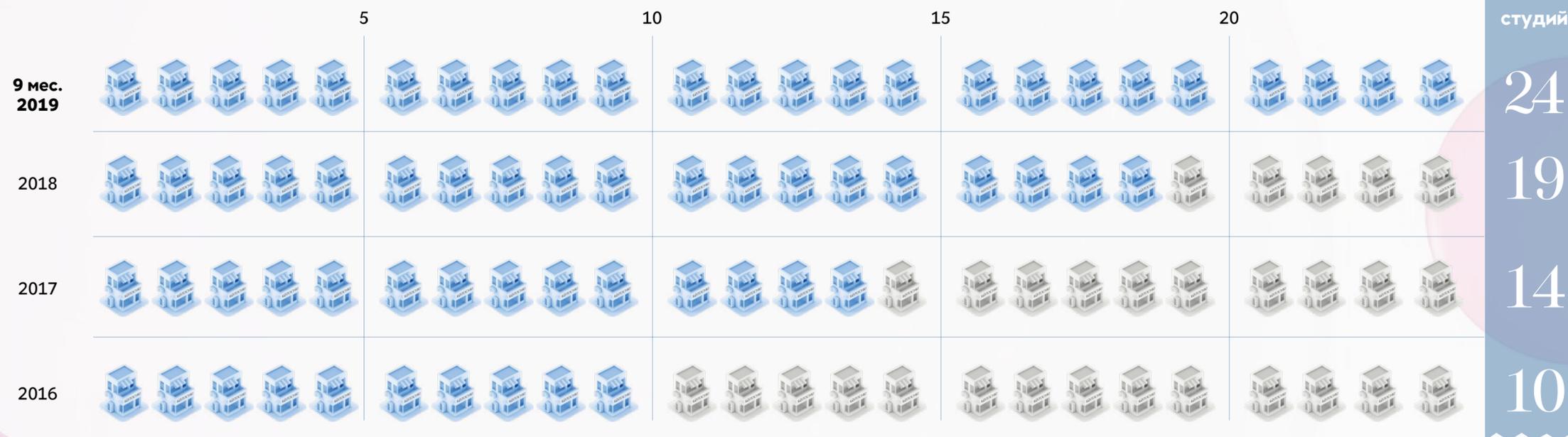
# ИСТОРИЯ КОЛИЧЕСТВО СТУДИЙ

2015

1

в Санкт-Петербурге

ОТКРЫЛАСЬ  
ПЕРВАЯ СТУДИЯ

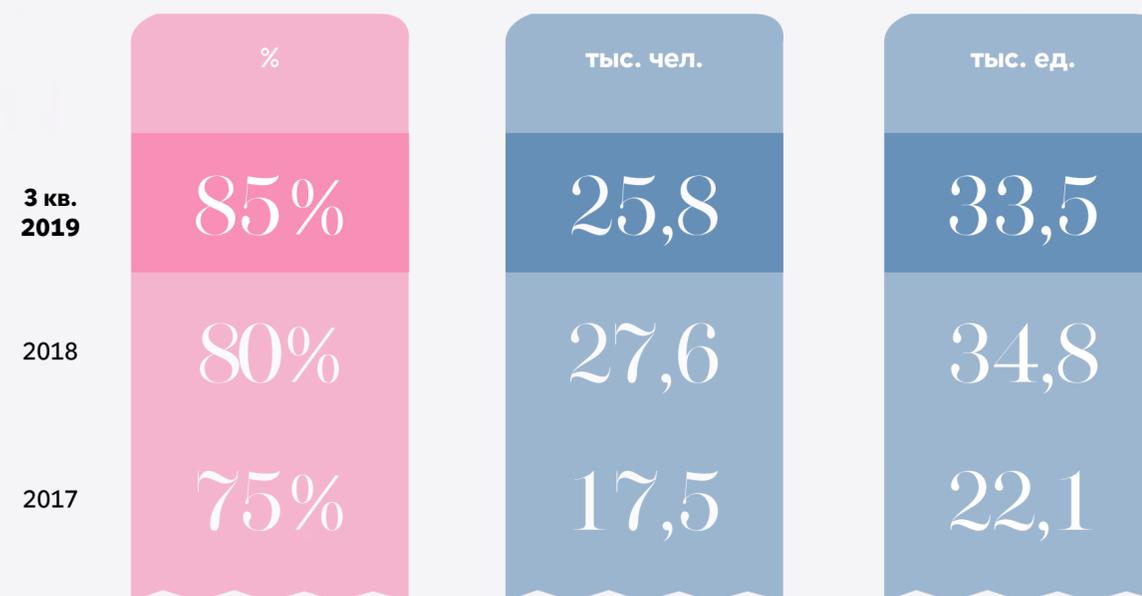


За 4 года развития сформирована сеть, покрывающая основные районы Санкт-Петербурга, внедрена система Sycret Saloon, позволившая автоматизировать многие процессы управления бизнесом. На постоянной основе внедрено внутреннее и внешнее обучение мастеров с учетом мировых трендов в нэйл-индустрии.

В конце 2018 года под брендом KISTOCHKI начала работу первая студия в Москве, вторая открылась на привлеченные инвестиции в августе 2019 года.

## УСЛУГИ

KISTOCHKI

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

МАНИКЮР



ПЕДИКЮР

ОФОРМЛЕНИЕ  
БРОВЕЙ И РЕСНИЦ

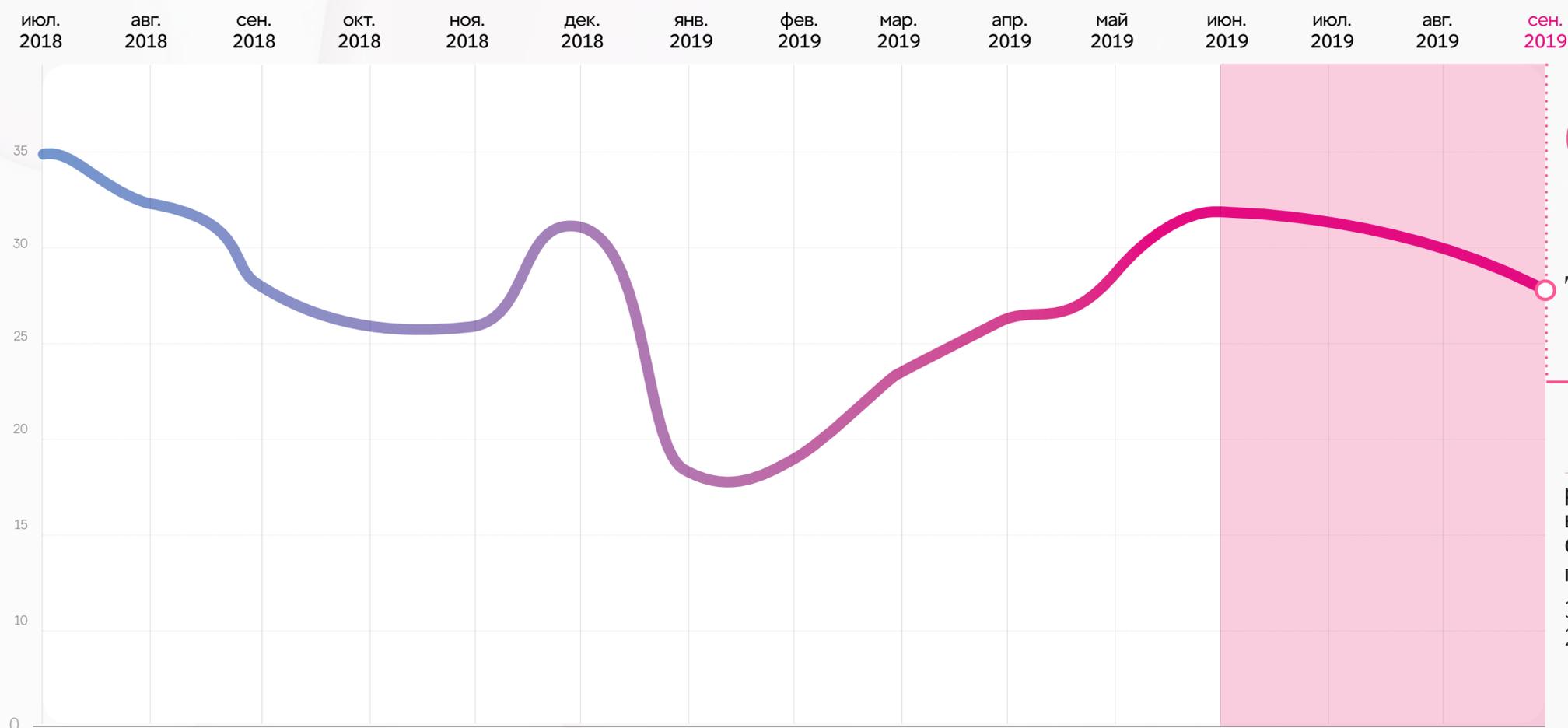
МАКИЯЖ

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 широкую аудиторию постоянных клиентов

КЛИЕНТЫ

## ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ



**28,5**  
тыс. чел.

*Количество клиентов за сентябрь 2019 г.*

**Б**изнес характеризуется сезонностью: спрос на маникюрные услуги падает в январе, августе и ноябре. При этом 8-10% заказов в течение года отменяется по различным причинам. Однако у студий высокая доля постоянных клиентов — 85%.

За 9 месяцев 2019 года студии KISTOCHKI посетили 230 тыс. человек.

## СТРУКТУРА

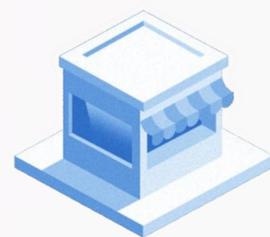
## ООО «КИСТОЧКИ Финанс»

Получает роялти по договорам коммерческой концессии

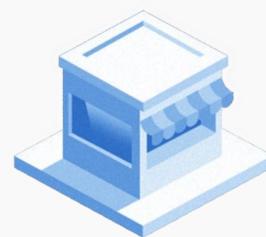


Осуществляет:

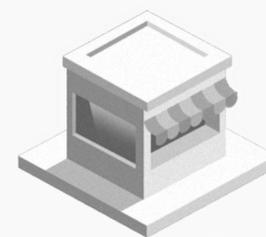
- разработку и внедрение ERP- и CRM-систем;
- комплексное рекламное обслуживание и маркетинг;
- обработку поступающих заявок (записей клиентов через колл-центр и сайт).



Дивизион  
Санкт-Петербург



Дивизион  
Москва



Региональные  
франчайзи

На привлеченные  
инвестиционные средства

Агрегатор открывает

новые студии самостоятельно с дальнейшей их передачей управляющим партнерам, которые помимо выплаты роялти осуществляют выкупные платежи.

**В** 2019 году завершилась реорганизация, в результате которой был создан агрегатор маникюрных услуг, владеющий нематериальными активами и товарным знаком KISTOCHKI — ООО «Кисточки Финанс».

22 студии в Санкт-Петербурге и 2 — в Москве работают по договорам коммерческой концессии, на основании которых перечисляют в ООО «Кисточки Финанс» роялти. Условия сотрудничества предполагают возможность финансирования открытия новых салонов со стороны агрегатора.

## 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».

**600**  
 человек

*Профессионалов,  
 развивающих бренд  
 KISTOCHKI*

**В**ыстроенная 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.

## БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ЭМИТЕНТА

Показатели, тыс. руб.	31.12.2018	31.03.2019	30.06.2019	30.09.2019	31.12.2019 ПРОГНОЗ
Валюта баланса	6 088	5 299	44 691	44 943	49 500
Основные средства	16	12	97	817	500
Собственный капитал	1 982	3 287	-399	2 057	2 500
Запасы	3 218	3 319	9 509	8 986	12 000
Финансовые вложения	0	0	23 121	23 469	30 000
Дебиторская задолженность	2 195	1 368	4 906	10 719	7 000
Кредиторская задолженность	4 105	2 011	5 091	2 886	7 000
Финансовый долг	0	0	40 000	40 000	40 000
Выручка	5 700	6 600	13 548	28 397	45 000
Валовая прибыль Ф2	2 364	2 321	-221	6 847	4 950
ЕВIT Ф2	2 047	1 387	-2 217	289	3 600
Чистая прибыль Ф2	1 972	1 306	-2 381	62	2 700
Долг / Выручка	0,00	0,00	2,08	1,17	0,89
Долг / Капитал	0,00	0,00	-100,25	19,45	16
Долг / ЕВIT	0,00	0,00	-243,90	22,14	11,11
Валовая рентабельность	41,5%	35,2%	-1,6%	24,10%	11,00%
Рентабельность по ЕВIT	35,9%	21,0%	-16,4%	1,00%	8,00%
Рентабельность по чистой прибыли	34,6%	19,8%	-17,6%	0,20%	6,00%

ООО «Кисточки Финанс» было выделено в качестве центрального юридического лица и владельца бренда KISTOCHKI в 2018 году.

За 9 месяцев компания сформировала выручку на уровне 30 млн рублей и за 3 квартал смогла покрыть убытки в 2,4 млн, которые возникли в связи с единовременным отражением в учете всех расходов по регистрации и размещению биржевых облигаций. Напомним, с июня в обращении находится выпуск ценных бумаг ООО «Кисточки Финанс» объемом 40 млн рублей.

В соответствии с операционной моделью работы, эмитент на привлеченные инвестиции открывает студии, которые передает на выкуп операционным компаниям. Денежные платежи по роялти и выкупу покрывают обязательства компании по облигациям и формируют фонд прибыли для развития агрегатора, средняя окупаемость салона составляет около двух лет.

*в Москве***РАЗВИТИЕ  
ДИВИЗИОНА**

к 2021

**13**  
студий*в России***ПРОДАЖА  
ФРАНШИЗЫ**

к 2021

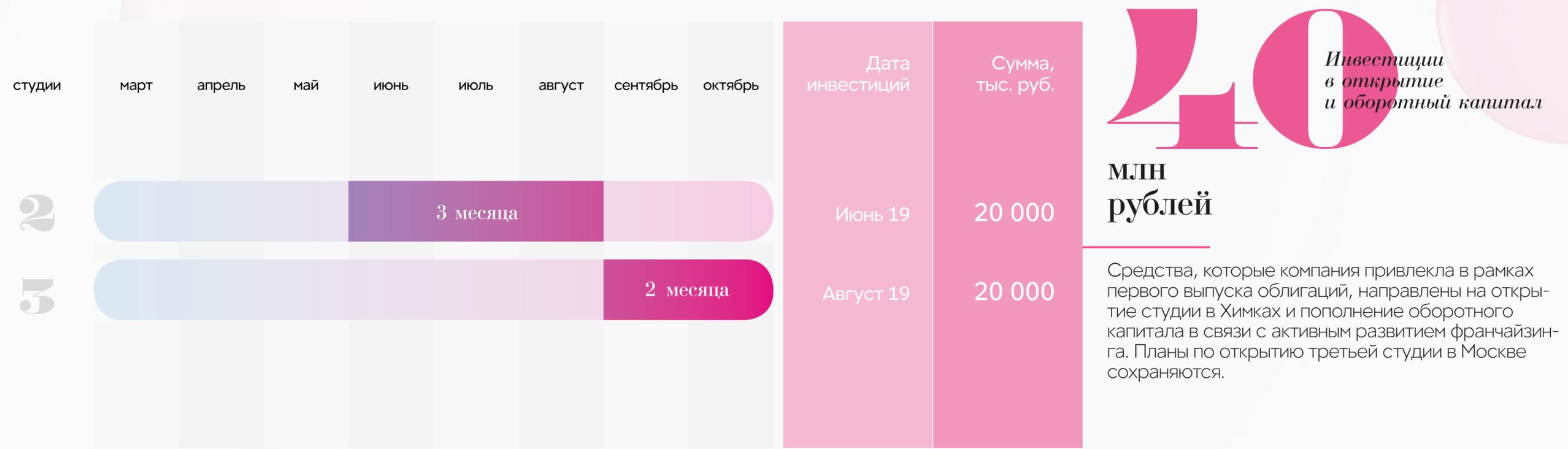
**10**  
студий*развитие направления***ПРОДАЖА  
СОПУТСТВУЮЩИХ  
ТОВАРОВ**Лаки и средства  
для ухода за ногтями

**О**ткрытие 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 столичный рынок и развитию продаж франшизы в других городах страны.

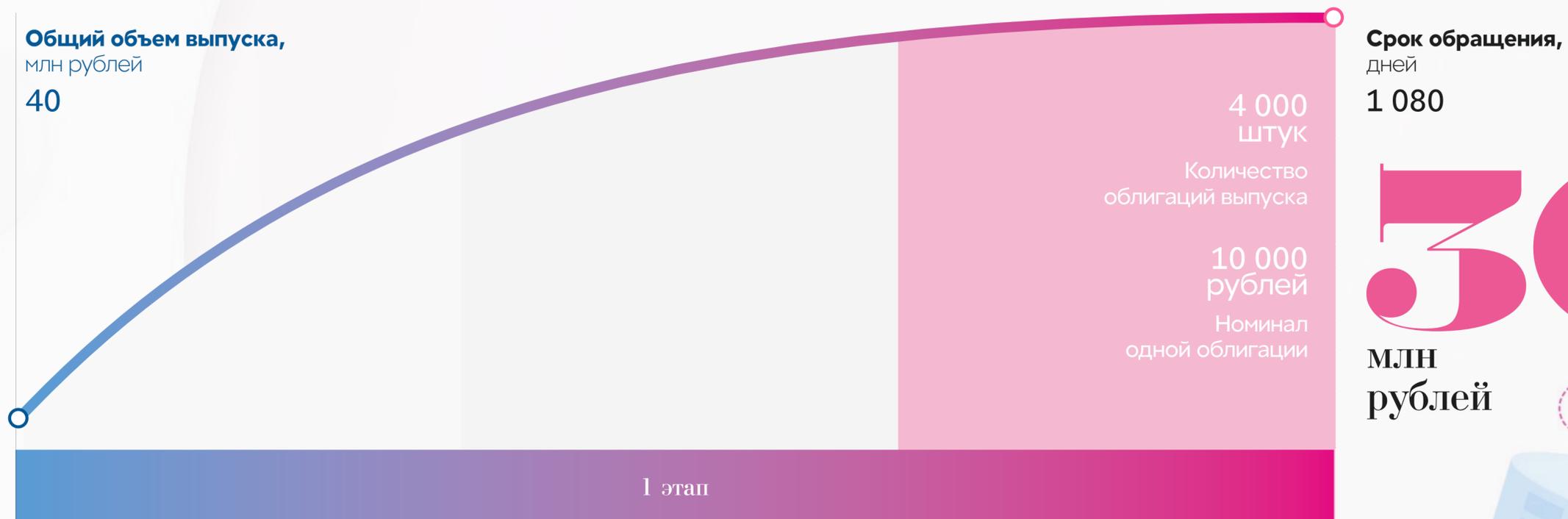
ЦЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

План

# ФИНАНСИРОВАНИЯ ОТКРЫТИЯ СТУДИЙ В МОСКВЕ



## ОБЛИГАЦИИ



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

○ Цена размещения:  
100% от номинальной стои-  
мости облигаций

○ Длительность купонного периода:  
30 дней

○ Организатор выпуска/  
программы:  
ООО «Юнисервис Капитал»

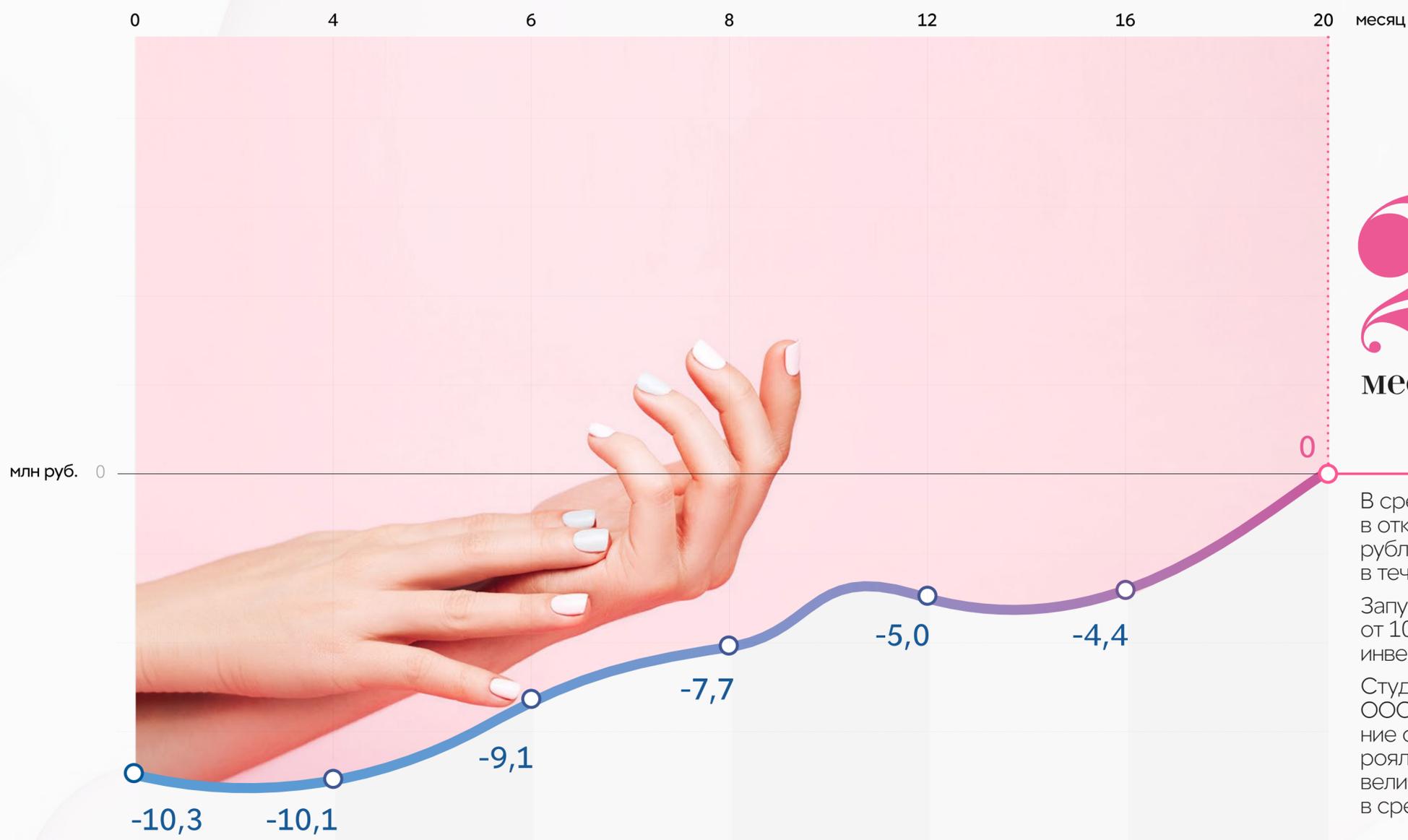
○ Андеррайтер:  
АО «Банк Акцент»

○ Представитель владельцев  
облигаций:  
ООО «ЮЛКМ»

○ Оферта:  
23.06.2020



# 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.

Запуск салона в Москве предполагает вложения от 10 млн рублей, из-за чего срок окупаемости инвестиций может вырасти до 20 месяцев.

Студии в столице открываются напрямую ООО «Кисточки Финанс» и передаются в управление операционному партнеру, который выплачивает роялти и выкупные платежи. Ожидается, что общая величина выплат будет превышать инвестиции в среднем на 60%.

## 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  
**4B02-01-00419-R-001P**

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 23.06.2020.



---

**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](http://www.kistochki.ru)

**ООО «Юнисервис Капитал»**

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

тел.: +7 (383) 349-57-76

[www.uscapital.ru](http://www.uscapital.ru)