



Altairika | Франшиза

# Виртуальная Энциклопедия

Испытай раз — запомни навсегда

**18**

Стран-партнеров  
по всему миру

**1 млн.**

Довольных зрителей в  
России

**10**

Лет на рынке  
дополнительного  
образования

## О компании

Компания «Альтаир Диджитал» была основана в 2010 году. За 10 лет работы мы выстроили крупнейшую в СНГ сеть мобильных планетариев и создали первую в мире Виртуальную энциклопедию Altairika, которая дает возможность детям в любой точке мира отправиться в космос, увидеть красивейшие места планеты или побывать внутри человеческого организма.



### 2010-2014

В 2010 году мы начали свою деятельность с мобильных планетариев. Мы оказывали услуги в школах, детских садах, на городских мероприятиях. В 2012 году мы открыли собственное производство мобильных планетариев и начали поставлять планетарии как бизнес под ключ по всей территории РФ и СНГ. В 2014 году мы оказывали услуги уже по всей России и за её пределами, стали крупнейшей сетью мобильных планетариев в СНГ.



**2015**

В 2015 мы установили партнерские отношения с крупнейшими мировыми производителями фильмов для мобильных планетариев. Так нам удалось создать защищенную систему Space Touch ONE и открыть зрителям России и СНГ доступ к лучшим мировым фильмам.



**2016-2017**

В 2016 мы разработали свой собственный продукт - «Виртуальная энциклопедия». Первый сеанс Виртуальной Энциклопедии провели в Новосибирске в День космонавтики в 2017 году. За этот год, были успешно запущены первые 17 франшиз.



## 2018-2019

Развитие франшизы на международный рынок! К нам присоединились партнеры из 17 стран (Великобритания, Ирландия, Катар, Оман, Индия, Турция и д.р. Выход франшизы на международный рынок!

Altairika получила награду "Лучшее AR/VR решение года" на конференции и выставке крупнейшего сообщества образовательных технологий "EdTechReview" в Дели.

# Наша Миссия

Дать возможность детям, даже в удаленных уголках мира, доступ к качественному современному образованию, стимулирующему интерес к обучению.

## 106 партнеров в 18 странах мира



**2017 год**

1 страна  
17 франшиз

**2018 год**

1 страна  
35 франшиз

**2019 год**

16 стран  
84 франшиз

**2020 год**

18 стран  
107 франшиз

# Немного цифр о франшизе

**4774**

Рекорд партнера по зрителям во время учебного года

**6-8 мес.**

Средний период окупаемости

**До 70%**

Маржинальность бизнеса

**3057**

Рекорд партнера по зрителям в месяц в летний период

**30%**

Партнеров докупают дополнительную территорию



# Что такое «Виртуальная энциклопедия»

«Виртуальная Энциклопедия» - это бизнес в сфере дополнительного образования с очками VR. Мы проводим незабываемый урок в формате виртуальной реальности для детей от 5 лет.

Урок дает возможность детям увидеть своими глазами зарождение Солнечной системы и жизнь морских обитателей, исследование планет и работу организма человека.



# Актуальность и востребованность

Уникальность продукта в том, что мы показываем образовательные фильмы сразу целому классу, благодаря синхронному воспроизведению на 30 девайсах.



В отличие от обычного урока, в «Виртуальной Энциклопедии» ребенок видит живой образ, проецируемый на 360 градусов, что создает эффект полного погружения. Ребенок — участник происходящего и может «потрогать» предмет рассказа.

Большой плюс такого подхода — наглядность. Ребенок легко усваивает новые знания и дальше самостоятельно проявляет интерес к наукам.

Сейчас школы, детские сады и летние лагеря привлекают сторонние организации, оказывающие услуги в сфере дополнительного образования детей:

- мобильные планетарии;
- химические/ физические шоу;
- робототехника и др.

Мы заменяем обыденное дополнительное образование на виртуальное и даем детям эмоции, которых им так не хватает в классическом образовании. Вы приходите на готовый рынок с крутым продуктом.



# Где проходят сеансы



## Школы и детские сады

Организация мероприятий для детей на постоянной основе. Услуга востребована среди директоров школ и заведующих детских садов.

## Праздники и корпоративы

Участие в детских праздниках, городских мероприятиях и корпоративах. Агентства детских праздников и агентства организации мероприятий — наши лучшие друзья.



## Детские лагеря

Проведение мероприятий для летних, школьных, спортивных и оздоровительных лагерей.



## Образовательные центры

Ментальная арифметика, школы скорочтения, а также все остальные дополнительно образовательные центры являются нашими клиентами.



## Работа с пожилыми людьми

Урок дает возможность детям увидеть своими глазами зарождение Солнечной системы и жизнь морских обитателей, исследование планет и работу организма человека.



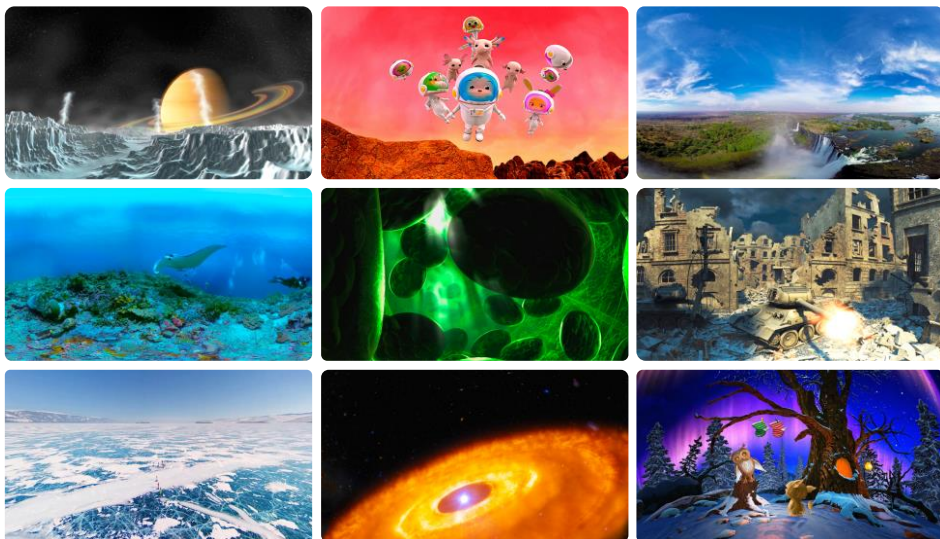
## Языковые школы

Фильмы из нашего каталога переведены на 30 языков, что позволяет изучать иностранные языки в новом, необычном и запоминающемся формате.



# Образовательные фильмы

В нашем каталоге более 67 научно-популярных и развлекательных фильмов, которые помогают детям изучать окружающий их мир в формате виртуальной реальности. Мы сотрудничаем с лучшими контент-студиями из США, Испании, Германии, Индии, Австралии, Великобритании и Кореи.



«Виртуальная Энциклопедия» позволяет детям получать знания за пределами наскучивших учебников, но оставаться в пределах школьного кабинета. Это дает нашим партнерам возможность зарабатывать, занимаясь социально-полезным делом, а детям — полезный материал в форме развлекательного образования.

## Тематика фильмов:

География, физика, химия, биология, история, обучающие фильмы для самых маленьких, пдд для детей.

# Что мы даем детям и учителям

Красочный запоминающийся урок. Кроме того, наши действующие партнеры подмечают, что урок, проведенный в таком формате, сближает ребят и учителя. Построение команды - основа успешной коммуникации в будущем.



Дети: эмоциональный контакт друг с другом; обучение это легко и интересно; развитие воображения; интересная тема поговорить с родителями;



Учителя: сближение с учениками, возможность стать их героем; выполнение плана по проведению дополнительных мероприятий; улучшение успеваемости благодаря заинтересованности; возможность выступить с VR на конкурсах для педагогов

# Как назначить сеанс?

**Ваша целевая аудитория – это дети, которые собраны в местах получения знаний и в местах проведения развлекательных мероприятий.**

Школы, детские лагеря, образовательные центры заинтересованы в проведении дополнительных уроков. Так руководству этих организаций получается повысить интерес детей к знаниям и саморазвитию.



## Шаг первый

Необходимо позвонить клиенту и договориться о показе



## Шаг второй

Отправить каталог с фильмами и назначить дату сеанса



## Шаг третий

Приехать к клиенту за 30 минут до показа и настроить оборудование



## Шаг четвертый

Провести сеансы, забрать выручку, собрать оборудование и ехать к следующему клиенту

# Живая Афиша

Что влияет на количество зрителей, которые придут на Ваше мероприятие? Интерес! А что создает и подогревает интерес к Вашему продукту? Правильно - афиша.

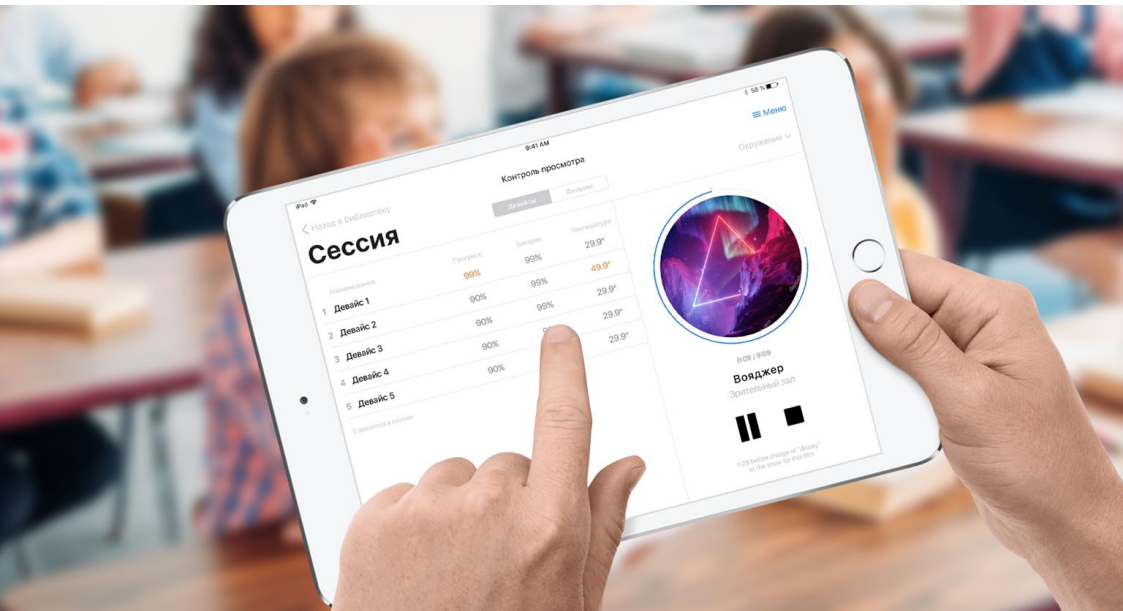


Вам не нужно встречаться с каждым зрителем и проводить презентацию, Вы легко можете вызвать интерес, если покажите живые афиши Altairika. Если зритель наведет свой телефон на афишу, он сможет пройти интересный тест по Солнечной системе. При наведении телефона на афишу, зритель сможет рассмотреть планеты солнечной системы со всех сторон.

Получился уникальный вспомогательный инструмент для менеджера:

1. С одной стороны, живая афиша может выступать в качестве весомого аргумента при переговорах с ЛПР
2. С другой стороны, этот инструмент будет увеличивать и подогревать интерес зрителей уже до вашего приезда.

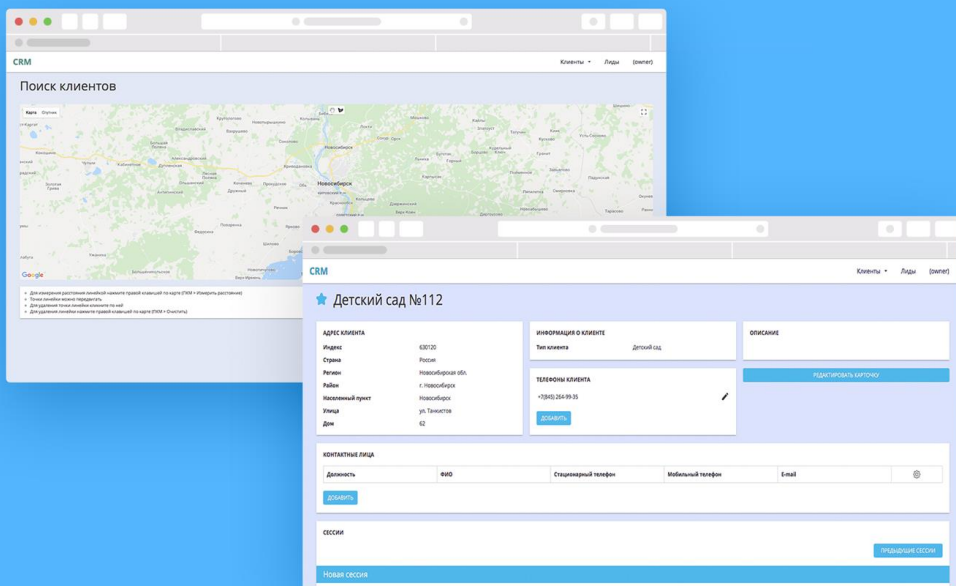
# Наше простое приложение



Для работы Вам не понадобится специальных навыков. С помощью нашего приложения контроль за сеансом становится легче, все действия проводятся на планшете: выбираются и включаются фильмы, собирается статистика показов.

# Система статистики и мониторинга

Собственная уникальная система статистики и мониторинга, позволяет максимально удобно и эффективно управлять своим бизнесом онлайн из любой точки мира. Вы всегда удаленно можете посмотреть, где проходят Ваши показы, количество проведенных сеансов и зрителей.



Место проведения  
и дата



Количество  
сеансов



Количество  
зрителей



Используемый  
фильм



Динамика  
показателей

# Особенности франшизы



Простая и понятная бизнес-модель, проверенная **10-ти** летним опытом;



Возможность **протестировать бизнес** в Вашем городе перед покупкой франшизы «Виртуальная Энциклопедия»;



Пошаговые инструкции с обучением и запуском бизнеса за 2 недели;



Эксклюзивное право на выбранную Вами территорию с мобильной версией франшизы;



Готовый рынок, но продукт на порядок превосходит конкурентов;



Бизнес с выделяющейся социально-ответственной стороной;



Окупаемость от 6 месяцев, маржинальность 70%;



Стабильное ежегодное обновление целевой аудитории благодаря естественному приросту населения;



Актуальный контент для Ваших зрителей;



Собственно разработанное ПО, позволяющее вести свой бизнес онлайн и контролировать работу сотрудников удаленно;



“Отдел Развития” компании, который индивидуально работает с каждым из партнеров;



Всесторонняя поддержка технического отдела на весь период сотрудничества.

**Мы всегда будем рядом, отдел развития ведет работу индивидуально с каждым партнером**



# Закажите демо-ролик

Проверьте свой бизнес до покупки

**Объяснить словами или же продемонстрировать в видео технологию виртуальной реальности невозможно**

Мы предлагаем всем нашим клиентам возможность заказать демо-версию Виртуальной Энциклопедии, чтобы Вы могли наглядно оценить качество продукта, его уникальность, а также спросить мнение у целевой аудитории в своем городе.

**Кроме того, мы предоставим Вам:**



Доступ к 3-м фильмам из нашей библиотеки



Методическое руководство по проведению мониторинга



Стартовый пакет маркетинговых материалов



Методическое пособие для учителя

Все это поможет Вам наладить диалог с потенциальными клиентами, проверить актуальность бизнеса и назначить первые сеансы еще перед покупкой самой франшизы.

# Академия Altairika

Мы всегда учим партнеров - как улучшить работу и увеличить прибыль. Для этого сформирована база знаний франшизы, где для Вас собраны все проверенные пошаговые инструкции, рекомендации и чек-листы, основанные на успешном десятилетнем опыте:



Инструкции по  
старту и ведению  
бизнеса

38 курсов



Должностные  
инструкции  
персонала

5 должностей



Кейсы партнеров  
из разных стран

15 кейсов



Вебинары, скайп-  
сессии

30 часов



Записи тренингов

72 часа

**28** курсов

Science Cinema VR  
Distribution

**38** курсов

Виртуальная  
Энциклопедия

**8** курсов

Маркетинговая  
продукция

**37** курсов

Методические  
пособия и КП

**17** курсов

Тренинги и  
вебинары, книги  
и фильмотека

**11** курсов

Юридическая  
документация

**3** курса

Мониторинг  
территории

# Отдел Развития Altairika



*“В любом бизнесе должна быть качественная партнерская поддержка”*

**Катя Сударикова**

Директор по развитию бизнеса

## Что такое Отдел Развития

Отдел развития франшизы “Altairika” - это команда компетентных специалистов, которая осуществляет профессиональную поддержку и контроль партнёрской сети для покорения партнёром новых вершин. Отдел развития всегда направляет и помогает ставить новые амбициозные цели и добиваться их.

Главная задача отдела развития на всех этапах работы партнера - грамотная помощь и поддержка для достижения максимального результата. По мере покорения партнёром новых вершин, отдел развития направляет и помогает ставить новые амбициозные цели и добиваться их.

## Обязанности Отдела Развития

- Обучает и разбирает с партнером все этапы цикла сделки;
- Совместно с партнером прорабатывает каждую целевую аудиторию и обучает особенностям взаимодействия;
- Проводит тренинги по управленческим навыкам, помогает провести собеседования сотрудников;
- Помогает ставить цели и постепенно добиваться их;
- Оказывает оперативную поддержку партнеров для быстрого решения возникающих вопросов с первого дня и на протяжении всего времени сотрудничества;

## Поступающие запросы

— Как вести бизнес, если мы не знаем как начать и выстроить работу?

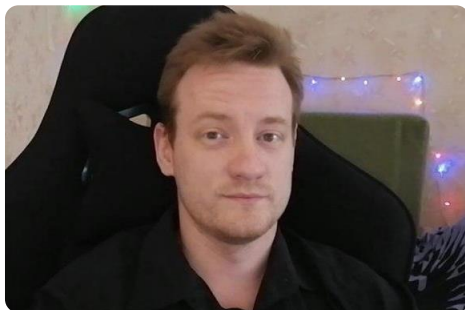
— Если ранее не было управленческого опыта, как подбирать и проводить собеседование персонала, не говоря уже об опыте в продажах?

— А что, если не будет клиентов, с кем работать, кроме школ?



**Анастасия Шматко**

Специалист отдела развития



**Александр Сальников**

Специалист отдела развития

**Для решения таких вопросов Отдел развития руководствуется, прежде всего, индивидуальным подходом к каждому партнеру.**

Стратегия работы составляется специалистом Отдела на основании полной информации о партнере, его опыте в бизнесе и индивидуальных особенностях.



С новым партнером на ежедневной основе проводятся тренинги, которые помогают ему выстроить быструю и эффективную работу.



Поэтапно разбирается каждая целевая аудитория и её преимущества, проводится детальная проработка, которая позволяет максимально быстро назначить первый и последующие показы.



По мере проработки партнером целевых аудиторий и постановки бизнеса на рельсы на своей территории, менеджер помогает масштабировать бизнес.

# Результат



Каждый новый партнер в течение **2 недель** проходит полный цикл обучения и проводит свой первый показ;

Средний показатель партнера **500 - 700 показов** в первый месяц работы. По достижении определенных показателей, совместно с отделом развития прорабатываются новые целевые аудитории, что постепенно помогает добиваться до **5000 показов в месяц**;



**4774** - Рекорд партнера по количеству зрителей в месяц во время учебного года;

**3057** - Рекорд партнера по количеству зрителей в месяц в летний период;

**Каждый 3-й партнер** в течение первого года работы докупает дополнительную территорию.

# Бизнес-семья

## Одна из главных ценностей франшизы — команда

Мы с особым вниманием подходим как к формированию команды внутри центрального офиса, так и к созданию дружественной атмосферы среди наших партнеров.

Мы поняли, что если устранить прямую конкуренцию среди партнеров, они с легкостью будут делиться бизнес-находками, историями своих успехов и побед.












Став однажды частью огромного сообщества франчайзи, наши партнеры получают доступ к неиссякаемому потоку обмена опытом, как в ежедневном (онлайн-формате), так и в оффлайн (встречи партнеров).



Традиционно, дважды в год у нас проходит встреча партнеров сети. К участию в этом мероприятии приглашаются лучшие спикеры России в смежных направлениях бизнеса.

Проведение таких мероприятий - это показатель качества франшизы и намерение построить крепкую сеть. На встрече, партнеры сети делятся своими наработками с другими партнерами, такими как: поиск новых целевых аудитории, оптимизация налогов, получение субсидирования от гос-ва.

# Пакет франшизы

-  Эксклюзивное право на ведение бизнеса в Вашем городе;
-  Система контроля и статистики для удаленного ведения бизнеса;
-  Пошаговая инструкция по запуску франшизы;
-  Методическое пособие, скрипты по продажам;
-  Доступ ко всем маркетинговым материалам компании;
-  Постоянный доступ к сообществу франчайзи для обмена опытом;
-  Altair-академия для обучения сотрудников;
-  Поддержка сотрудниками компании;
-  Вебинары и скайп-сессии с первыми лицами компании;
-  Регламенты работы для Ваших сотрудников и компании в целом;
-  Методические пособия для учителей по просмотренным фильмам



Ежегодное обновление целевой аудитории



AR-маркетинговые материалы для привлечения зрителей



Ежемесячное добавление фильмов в каталог

**Для старта предприятия каждому партнеру направляется базовый набор маркетинговых материалов**

# Набор маркетинговых материалов



## Материалы для проведения рекламных кампаний и агитации

Афиши, баннеры, буклеты, флаеры, блокноты и т.д.



## Фирменная атрибутика

Макеты формы сотрудников, значков с символикой компании

А также корпоративная полиграфия, бланки, анкеты и многое другое.



# Что еще Вы получите, присоединившись к нашей сети



## Клиентский сайт

Каждый партнер получает современный информативный сайт для своего города с удобной формой онлайн записи на показы. Сайт интегрирован с внутренней CRM-системой, все заявки в режиме реального времени отправляются партнерам.



## Горячая линия 8-800

На каждом сайте партнера размещается номер горячей линии, по которой ваши клиент могут связаться и назначить дату проведения мероприятия.



## Корпоративная почта

Каждый партнер получает корпоративную почту на домене altairvr.ru для работы с клиентами.



## Социальные сети

Также партнеры при старте предприятия получают группу в ВКонтакте и аккаунт в Instagram. Наш SMM отдел постоянно публикует новости, которые вы можете репостить на свои страницы или вести их самостоятельно, наполняя собственным контентом.

# Стоимость

Стоимость франшизы рассчитывается из двух частей



## 1. Паушальный взнос

Пошаговая инструкция по запуску франшизы;  
Методическое пособие, скрипты по продажам;  
Доступ ко всем маркетинговым материалам компании;  
Эксклюзивное право на ведение бизнеса в вашем городе;  
Поддержка сотрудниками компании;  
Вебинары и скайп-сессии с первыми лицами Альтаир Диджитал;  
Постоянный доступ к сообществу франчайзи для обмена опытом;  
Консультации по бизнесу, юридическим и бухгалтерским вопросам;  
Регламенты работы для ваших сотрудников и компании в целом



## 2. Рабочее оборудование

### Один комплект включает в себя:

Очки Oculus Go или Gear VR

Вы можете начать работать с любым количеством комплектов. Мы рекомендуем начинать с 10. Максимальное количество комплектов – 30.

### Дополнительное оборудование:

Apple iPad 2017 128 gb Wi-Fi + Cellular и выше;  
Аудиосистема 2.0 не ниже 90 Ватт;  
Wi-Fi роутер

# Отзывы партнеров



**Сергей Гергерт**

Старт бизнеса: 08.11.2018

г. Геленджик, Туапсе, Новороссийск, Сочи, Ростов-на-Дону  
Рекорд по показам летом – 3 057 зрителей

«Я приобрел франшизу Altair VR в ноябре 2018 года. В первую очередь, потому что она создана для детей. Их эмоции - это то, что вдохновляет меня каждый день. Второй по важности причиной покупки стал масштаб компании, которая на этом рынке уже более 10 лет. Основываясь на опыте, они создали уникальную модель бизнеса. А эксклюзивность территории позволила мне сосредоточиться на работе, а не на конкуренции. Именно поэтому я выкупил город Геленджик и Новороссийск, а через месяц докупил город Сочи и Туапсе. А еще через четыре приобрел Ростов-на-Дону».



**Сергей Сидоренко**

Старт бизнеса: 25.09.2017

г. Нижний Новгород, Владимир  
Рекорд по показам в учебное время – 4 774 зрителей за месяц

«До этого я работал с мобильными планетариями и знал, что это за бизнес. Увидев новую идею, я сразу оценил её достоинства и понял, что это будет востребовано. Зная основы бизнеса, мне не составило труда быстро запуститься и набрать обороты. Найм правильных сотрудников и нацеленность на результат – вот что позволило мне быть лидером в этом учебном году. И в этом мне помогала команда AltairVR, в частности генеральный директор компании. Вообще, не нужно бояться. Наша команда — это большая семья, все друг другу помогают и подсказывают, можно обратиться к любому партнеру и получить помощь. Мы не конкуренты друг другу, мы команда, это очень хорошо».



**Максим Агеев**

Старт бизнеса: 20.11.2018

г. Миасс, Екатеринбург  
В первый месяц работы провел более 3 000 показов

«Данный вид деятельности не распространён, конкурентов у нас нет вообще, по крайней мере, в Миассе. Услуга сама по себе интересна, а на нашей небольшой территории это вообще топовая услуга. Делай что хочешь, и зарабатывай деньги. Мне очень нравится сама упаковка франшизы. Честно скажу, я бы ещё 10 раз выбрал работать с Altair VR. Это команда, которая действительно работает. Чтобы достичь такого уровня, мне придется работать еще несколько лет».

# Награды



## AR/VR Solution of the year

Победитель EdTechReview Индия, 2020



## XR Tech Venture Forum 2019

Победитель Education VR Бельгия, 2019



## Бизнес-успех

Сфера услуг Москва, 2014



## Золотой Меркурий

Лауреат Москва, 2018



## Акулы бизнеса

Реалити-шоу о бизнесе, Москва, 2015



## Мосгортех

Образование, Москва, 2017



## МТС Телеком идея

Победитель, Москва, 2017



## Skolkovo Startup Tour

Финалист, Москва, 2017

# Наши партнеры



# Как стать нашим партнером

## Начать бизнес – это просто

Чтобы стать партнером Altairika, Вам необходимо сделать 4 простых шага. Мы расскажем, как провести мониторинг территории, как назначить и провести первые показы.



Поговорить с менеджером и узнать, свободен ли ваш город



Приобрести один комплект оборудования для первичного мониторинга рынка



Получить от нас демо-ролик и необходимые скрипты для мониторинга школ



Познакомиться с руководством компании и задать любые вопросы



Altairika | Франшиза

# Близки наши цели?

Становитесь нашим партнером!

[dm@altair360.com](mailto:dm@altair360.com)

**+7 800 555-50-14**

Звонок бесплатный