

Senaste nyheter om utvecklingen:

## Yogayama – nu ännu bättre riggat för expansion

Det har nu gått några månader sedan emissionen startade för Yogayama.

Inför slutspurten (emissionen stänger den 29 mars om den inte fulltecknas innan), ger Yogayamas vd, Estelle Nordenfalk, en lägesrapport.



– Hur går det för dagens franchisetagare? Fungerar ert framtagna franchisekoncept?

– Göteborg som öppnade den 21 augusti förra året har skapat ett stort community med en levande yogastudio på bara ett halvår. Fler än 1 600 personer har deltagit i kurser, föredrag eller klasser. Och försäljningen har redan nått över 1,5 miljoner kronor att jämföra mot årsbudgeten på 3,0 miljoner kr. Det är vi mycket nöjda med.

Norrköping, som var först ut som franchisetagare under mars 2017, har nu en medlemsbas på 900 medlemmar. Högt över förväntningarna.

Vårt franchisekoncept belönades ju av SEB med priset "Framtidens Franchise" och nu visar siffrorna från våra studios att konceptet fungerar affärsmässigt.

– Ni har tidigare bedömt att ni ska ha tecknat avtal med två nya franchisetagare under första halvåret 2018 och ett 40-tal yogastudios till 2021. Hur ser det ut just nu?

– Emissionskampanjen hos Pepins har resulterat i flera intressanta och kvalitativa förfrågningar. En del från Skandinavien och Europa som vi håller fortsatt kontakt med. Andra från Sverige, som vi lagt till på listan med de vi ska förhandla vidare med.

Just nu förhandlar vi med 8 potentiella franchisetagare i Sverige. Det gäller Hammarby Sjöstad, som är en försäljning av egen enhet, Malmö, Halmstad, Borås, Östersund, Åre, Umeå och Luleå. Vi kan mycket väl ha avtal med totalt 8–10 Yogayama-studios den 31 december 2018. Då ligger vi väl till med expansionsplanen att ha ett 40-tal studios år 2021.

Man får dock inte glömma att vi hela tiden sätter främst att vi skall expandera med bibehållen kvalitet.

– Och hur ska ni säkerställa den?

– På flera sätt men bland annat genom vår utbildning som vi ständigt utvecklar både innehållsmässigt och genom digital e-learning. Utbildningen är ett utmärkt verktyg för att skapa kontakter med duktiga lärare och potentiella franchisetagare på nya orter. Den säkerställer dessutom kvaliteten på våra befintliga lärare och yogastudios.

– Du har i memorandumet sagt att budget för omsättningen var 18,0 miljoner för 2017. Vad blev resultaten?

– Omsättningen för 2017 blev 18 025 936 kr och årets omsättning blev strax över den budget vi berättade om i memorandumet i november. Det är vi självklart mycket nöjda med.

Har du några avslutande ord inför slutspurten i emissionen?

– Den sammanlagda kraften från de som investerat har redan gett oss nya medlemmar och potentiella franchisetagare. Det är många som tror på yoga och Yogayama – nu är det bara några få veckor kvar och det märks tydligt då det tillkommer fler nya delägare i snabbare takt. Jag hoppas att de som tror på det vi gör tar chansen nu, då minsta investering är 500 kr. Investerar man minst 1000 kr så får man utöver aktierna även fina delägarförmåner, till exempel en fri yogaklass att gå på själv eller ge bort till en vän.