

# Аптечный бизнес: реалии и перспективы

Аптечный саммит – 2016,  
Артем Чепурной, Марьяна Котык  
ООО «Софарма Украина»,  
Киев, 01.12.2016



# Реалии



# Аптечный бизнес: сегодня

## Топ-100 аптечных сетей, поквартально



**ТОП-100**  
**аптечных сетей:**  
**69% рынка**

# Аптечный бизнес: сегодня

## Топ производители, поквартально



# Аптечный бизнес: сегодня

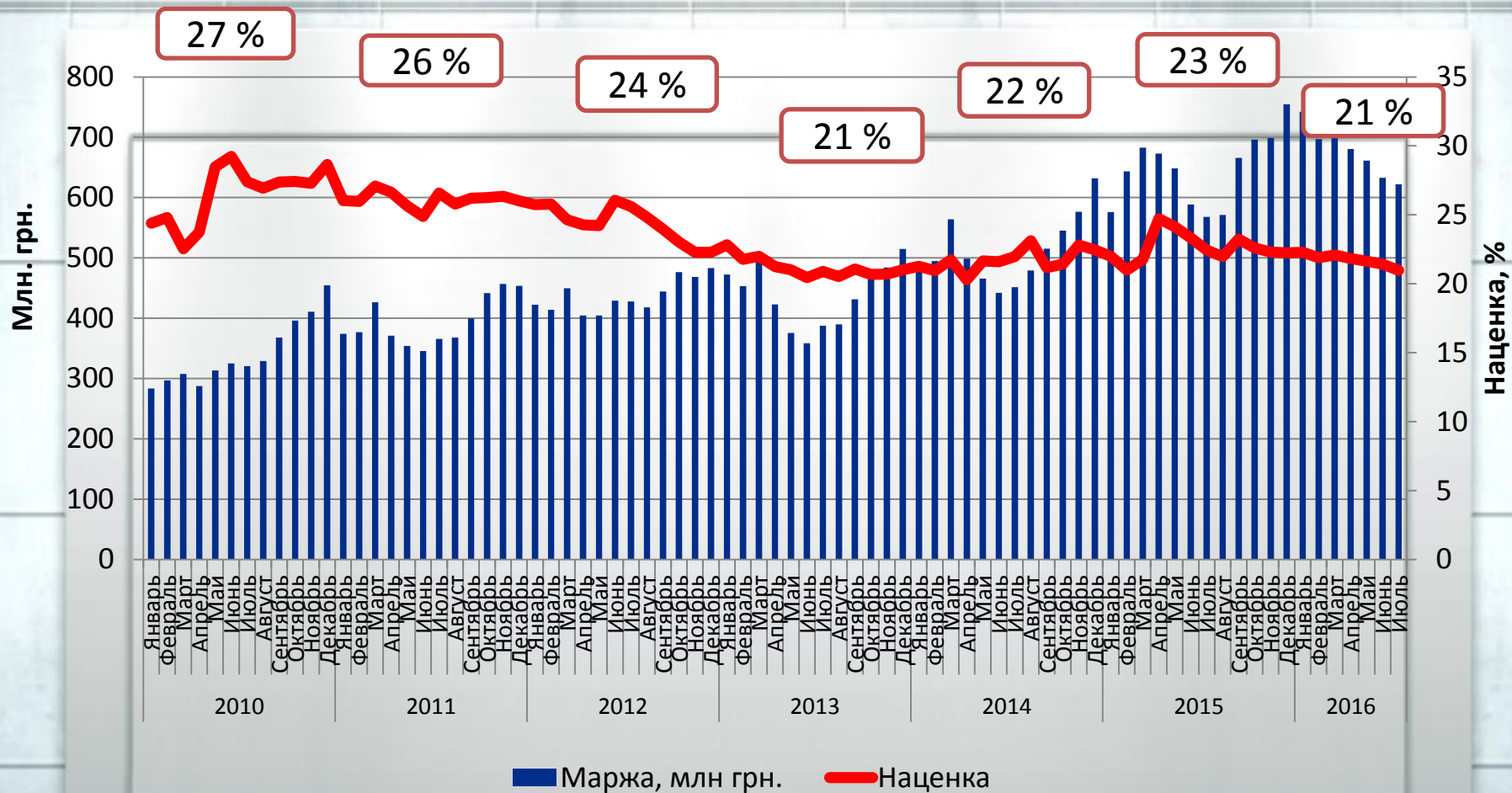
## Топ-5 дистрибьюторов, по годам



**ТОП-5  
дистрибьюторов:  
89% рынка**



# Аптечный бизнес: сегодня



\*Данные аналитической компании «Проксима Ресерч»

# Чего хотят игроки рынка?

**ДИСТРИБЬЮТОР**

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ**



**АПТЕЧНАЯ СЕТЬ**

# Чего хотят игроки рынка?

## Производитель



- наличие **всего** ассортимента производителя
- остатки в **1,5** мес./продаж
- **предоплата**
- ...
- **ПРИБЫЛЬ**

## Дистрибьютор



- наличие **оборачиваемого** ассортимента
- остатки в **0,5** мес./продаж
- **отсрочка** платежа
- ...
- **ПРИБЫЛЬ**



# Чего хотят игроки рынка?

## Дистрибьютор

- наличие **всего** ассортимента дистрибьютора
- **предоплата**
- ...
- **ПРИБЫЛЬ**



## Аптечная сеть

- наличие **оборачиваемого** ассортимента
- **отсрочка** платежа
- ...
- **ПРИБЫЛЬ**



# Чего хотят игроки рынка?

## Производитель

- наличие **всего** ассортимента производителя
- рост продаж за счет выкладки
- рост продаж за счет рекомендации
- рост продаж за счет акции на потребителя
- **ПРИБЫЛЬ**



## Аптечная сеть

- наличие **оборачиваемого** ассортимента
- денег за выкладку
- денег за рекомендацию
- денег за акцию на потребителя
- **ПРИБЫЛЬ**



# Чего хотят игроки рынка?

Производитель

- ПЛАН ЗАКУПКИ

Аптечная сеть

- ОБЪЕМ  
МАРКЕТИНГОВОГО  
БОНУСА



Кто влияет на рост продаж?



# Кто управляет продажами?

## ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

- Менеджер по работе с ключевыми клиентами (КАМ)
- Региональный менеджер (если структурой компании КАМ не предусмотрен)

## АПТЕЧНАЯ СЕТЬ

- Категорийный менеджер
- Руководитель/менеджер отдела закупок
- Маркетолог



# Чего не хватает?

## ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

- Новой философии работы у сотрудников
- Информации

## АПТЕЧНАЯ СЕТЬ

- Новой философии работы у сотрудников
- Информации

# Какой выход?

1. Использовать единое информационное поле для партнерских отношений
2. Вместе составлять планы активностей и продаж ИЗ аптек как минимум на год вперед

**МЫ ГОТОВЫ К ЭТОМУ – А ВЫ?**

Спасибо за внимание!

