

ВЕСНА – НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



ИНТЕРЕСЕН ЛИ ВАМ КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ АПТЕЧНЫЙ РЫНОК НЕСЕТЕВОЙ И МЕЛКОСЕТЕВОЙ РОЗНИЦЫС ЕЖЕГОДНЫМ ОБОРОТОМ В 420 МЛРД. РУБ.?





30 000

... **А РАСШИРЕНИЕ ДИСТРИБУЦИИ В БОЛЕЕ ЧЕМ** 30 000 АПТЕКАХ НЕСЕТЕВОЙ И МЕЛКОСЕТЕВОЙ РОЗНИЦЫ?

АПТЕЧНЫЙ РЫНОК СЕГОДНЯ



ДОЛЯ НЕСЕТЕВОЙ РОЗНИЦЫ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ РФ



- > Мелкосетевая и несетевая аптечная розница занимают 58% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА РЫНКА РФ
- > Это более 30 000 аптечных точек на территории всей РФ
- > В совокупности общий ежегодный оборот мелкосетевой и несетевой аптечной розницы составляет 420 МЛРД. РУБ.

Источник: : «Аналитика» проект газеты «Фармацевтический Вестник», 2013 г.

ВЫ ХОТИТЕ ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К ЕЖЕГОДНОМУ ОБОРОТУ В 420 МЛРД. РУБ.?





ЗОНА ОХВАТА ПРОЕКТА ВЕСНА



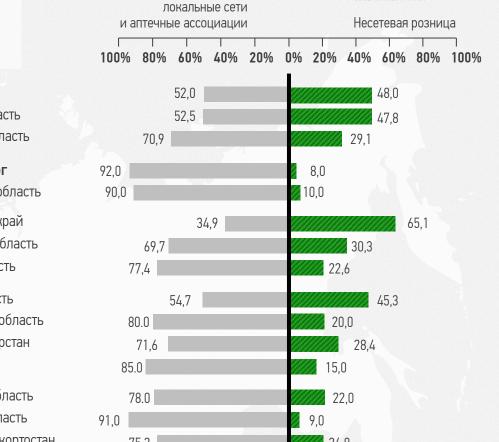
КОЛ-ВО АПТЕЧНЫХ ТОЧЕК

ОБЪЕМ, МЛРД РУБ.



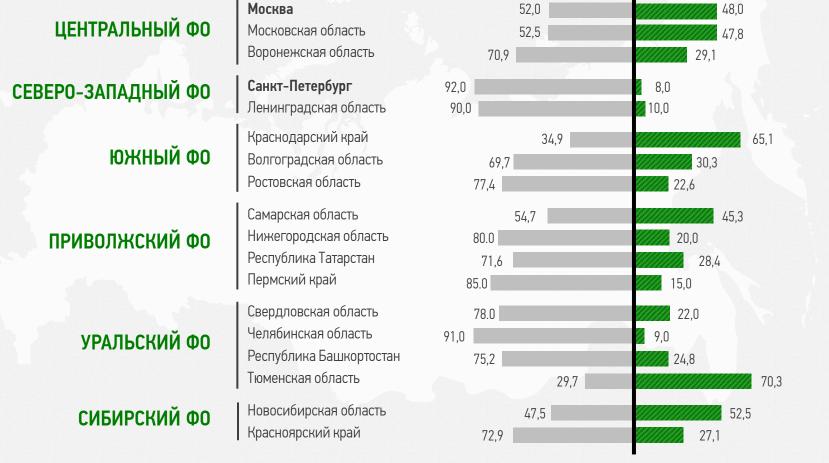
Источник: : «Аналитика» проект газеты «Фармацевтический Вестник», 2013 г.

СООТНОШЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ТОЧЕК КРУПНОСЕТЕВОЙ И МЕЛКОСЕТЕВОЙ РОЗНИЦЫ К НЕСЕТЕВОЙ РОЗНИЦЕ ПО КРУПНЕЙШИМ СУБЪЕКТАМ РФ



Федеральные,

мультирегиональные,



Источник: : RNC PHARMA, 1-2 КВАРТАЛ 2013 ГОДА www.vesna-apteka.ru

07

Небольшие аптечные сети более лояльны и настроены на активную

И НАСТРОЕНЫ НА АКТИВНУЮ И РЕЗУЛЬТАТИВНУЮ РАБОТУ,

в то время как крупные сети избалованы вниманием со стороны производителей

06

ВЫ ПРИХОДИТЕ В НЕГОДОВАНИЕ

от запросов и качества предоставляемых услуг крупных аптечных сетей

05

Вы не желаете выделять маркетинговый бюджет на аптеку категории С, соразмерный бюджету аптеки категории А (в т. ч. внутри одной аптечной сетки),

И ХОТИТЕ ЧЕТКОЙ КАТЕГОРИЗАЦИИ **N1**

Работа с национальными, федеральными и крупными региональными аптечными сетями **НАЛАЖЕНА**





Вам необходимо РАСШИРИТЬ УРОВЕНЬ ДИСТРИБУЦИИ

03

У медицинских представителей ОТСУТСТВУЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ УДЕЛЯТЬ ДОСТАТОЧНО ВРЕМЕНИ

мелкосетевой и несетевой рознице



У ВАС ОГРАНИЧЕННЫЙ БЮДЖЕТ НА ПРОДВИЖЕНИЕ,

отсутствует запланированный бюджет на командировки в регионы

ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА «ВЕСНА»







658 Количество аптек в проекте

1 059 380 220

Ежемесячный оборот, млн. руб.



более 10

Активных проектов за первый год работы



УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА «ВЕСНА»



658 ANTEK (на 01.12.2015)

Мелкосетевая розница

Несетевая розница

Сибир	ский	ΦО
-------	------	----

238

208

30

Северо-Западный ФО

110

88

22

Центральный ФО

119

67

52

Дальневосточный ФО

67

51

16

Приволжский ФО

8

8

74

11

Уральский ФО

85

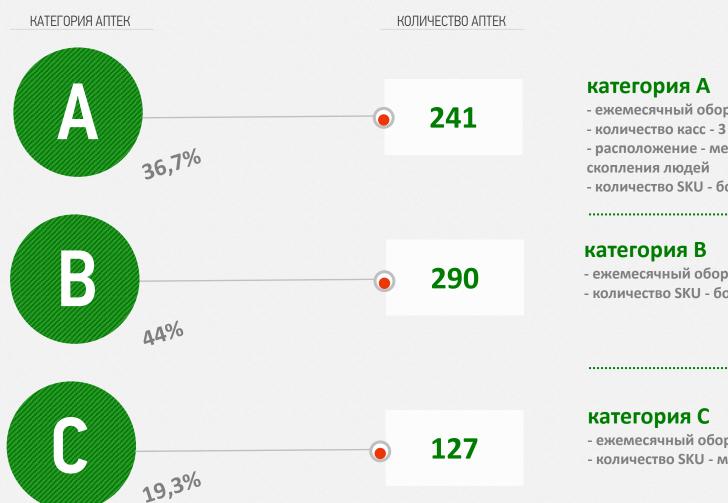
Северо-Кавказский ФО

3

21 28 Южный ФО

КАТЕГОРИЗАЦИЯ АПТЕК ПРОЕКТА «ВЕСНА»





- ежемесячный оборот более 1,5 млн. руб.
- количество касс 3 и более
- расположение места наибольшего
- количество SKU более 5.000
- ежемесячный оборот от 0,75 1,5 млн. руб.
- количество SKU более от 2.000 до 5.000

- ежемесячный оборот менее 0,75 млн. руб.
- количество SKU менее 2.000





01 | ВЫКЛАДКА





Обязательная выкладка в соответствующей группе препаратов

Приоритетная выкладка Выкладка в прикассовой зоне



02 | РЕКЛАМА









Фирменный постер на все окно Рекламные носители на противокражных воротах — сенсоматики (на входе / выходе)

Рекламные носители над кассой, витриной и в зале

Рекламный носитель над стеллажами при открытой выкладке









Монетница и коробка для чеков у кассы Размещение дополнительного торгового оборудования (стойка, стриплента, дисплей)

Размещение различных POS-материалов (пакеты, буклеты и другая печатная продукция)



03 | ПРОДАЖИ



- > Ввод новой позиции в ассортиментную матрицу
- > Поддержание неснижаемого остатка по каждому продукту
- > Первоочередная рекомендация сотрудника первого стола
- > Акции для покупателей (наборы товаров из справочника)
- > Предоставление отчетов по продажам
- > Переключение на приоритетный препарат
- > Допродажи по сопутствующим товарам
- > Ограничение ассортимента
- > Объемные соглашения с аптекой

ВАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

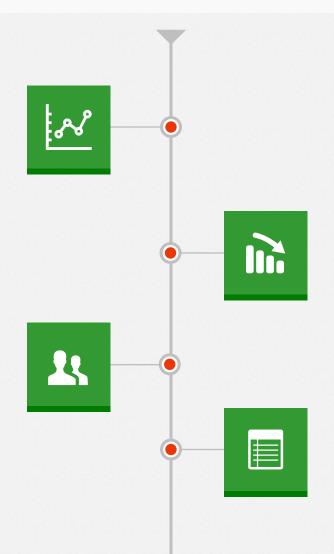


Расширение пенетрации и рост продаж

Проект **BECHA** охватывает Все субъекты РФ, объединяя несетевую и мелкосетевую аптечную розницу. Теперь даже самые отдаленные аптеки становятся доступнее для Вас

В базе аптек - только действительно заинтересованные участники

Каждая аптека самостоятельно приняла решение об участии в проекте **BECHA**



Значительное снижение маркетинговых затрат

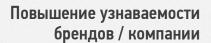
Больше не нужно налаживать связи с каждой аптекой по отдельности – мы предоставим Вам объединенную базу аптек

Предоставление отчетности

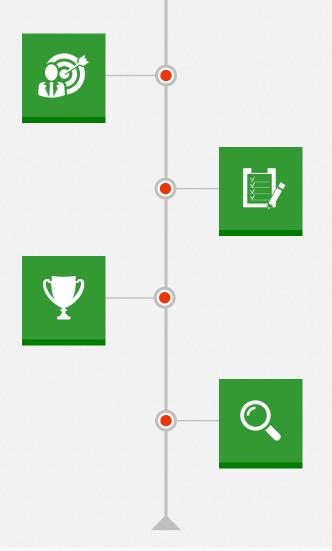
Предоставление отчетности происходит по унифицированной форме по каждому аптечному учреждению на постоянной основе

Гибкая выборка / точный подбор под Ваш проект

Проект **ВЕСНА** позволяет проводить Ваши маркетинговые мероприятия в тех регионах и городах РФ, которые Вам интересны в каждом конкретном случае



Грамотная мотивация персонала аптеки многократно увеличивает узнаваемость продукта и положительный имидж самой компании





Категоризация аптек под Ваш проект

Специальная система категоризации аптек по степени активности по конкретным показателям (оборот в месяц, ассортимент, расположение, количество касс и персонала, проходимость и др.)

Контроль на местах

Все аптеки, участвующие в проекте, находятся под контролем нашего представителя, который обеспечивает аудит выполнения коммерческих договоров

ВАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА



НАШИ АПТЕКИ ЖДУТ ВАС!

Санкт-Петербург

ул. Оптиков, 4 корп.2, лит. А, офис 325

+7 812 438 76 96 info@vesna-apteka.ru