

# IMS April Pharma Ural

Табунов Михаил

SFE



# Апрель не лучший месяц для уральского Кальция

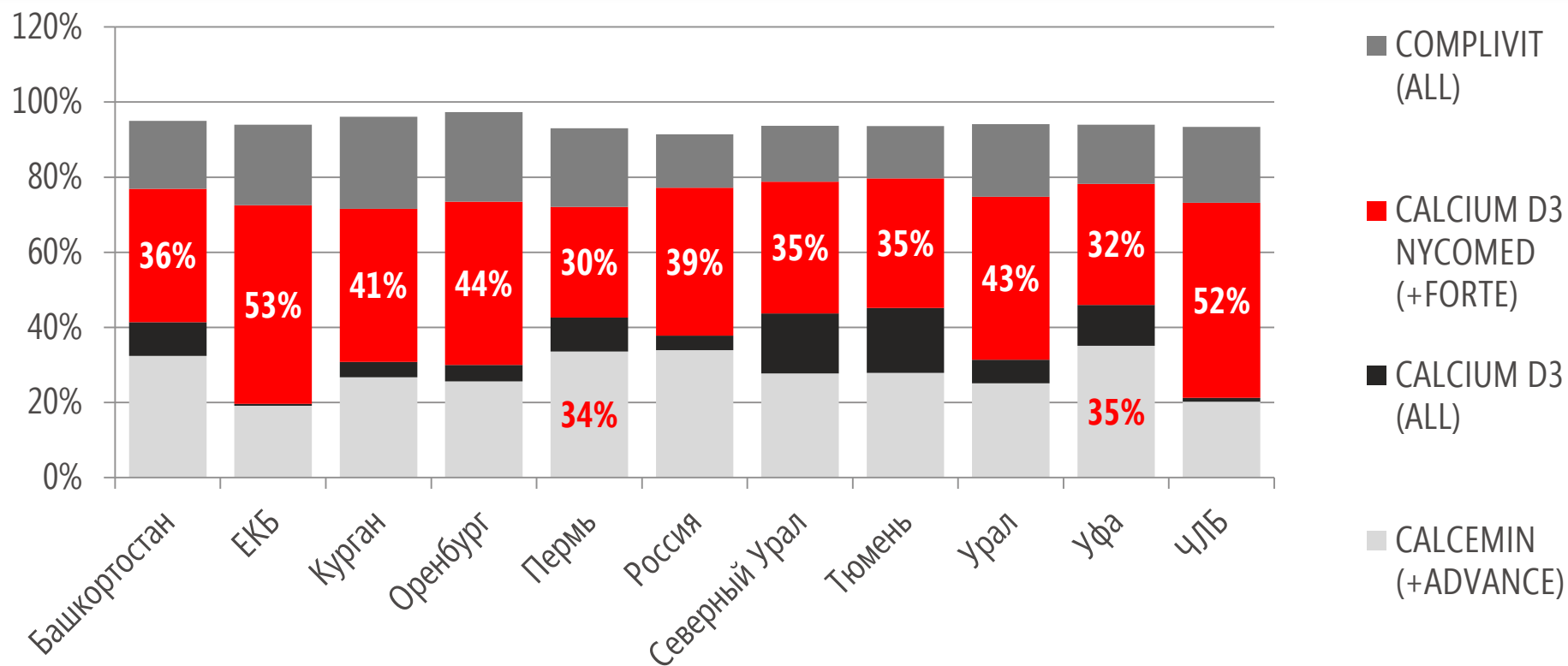


<b>Calcium</b>	Рост адресного рынка Apr 2018	Доля рынка Apr2018	Доля рынка Apr2017	El Apr 2018	InMarket Budget Apr 2018	Выполнение плана Apr 2018	Рост InMarket Actual Apr 2018
Capital	-8%	53%	33%	160	15 906 329	78%	-17%
Far East	1%	35%	42%	85	3 707 087	102%	-15%
North West	2%	41%	36%	116	10 882 341	94%	3%
Siberia	15%	41%	36%	114	8 309 704	85%	0%
South	10%	27%	30%	90	14 812 150	81%	-4%
<b>Ural</b>	<b>-27%</b>	<b>43%</b>	<b>53%</b>	<b>83</b>	<b>11 581 946</b>	<b>68%</b>	<b>-35%</b>
Volga	16%	35%	39%	89	10 275 675	55%	-35%
<b>Total</b>	<b>-1%</b>	<b>39%</b>	<b>38%</b>	<b>104</b>	<b>75 475 233</b>	<b>78%</b>	<b>-15%</b>

После бурного сезона в апреле наступил спад для нашего Кальция , повлекший за собой весь территориальный адресный рынок.

В территориях с большим весом сетевых продаж Кальция - Столица, Волга, Урал, невыполнение было особенно сильным.

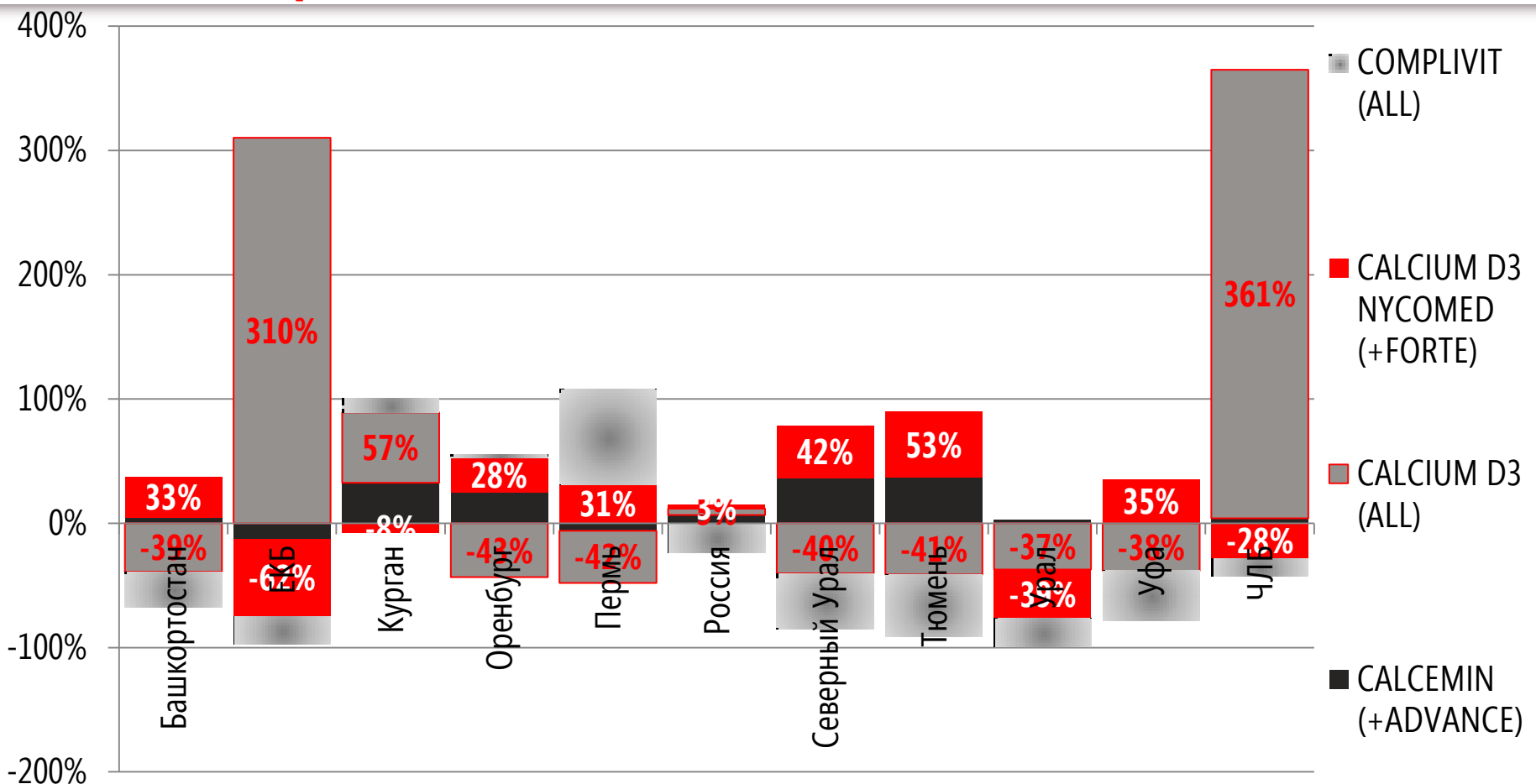
# Апрель – переломный месяц для оренбургского Кальция?



По итогам апреля наша доля продолжает оставаться высокой 43% по сравнению с Россией 39%. В Оренбурге и Кургане она подросла заметно и этот успех надо исследовать более детально и закрепить его.

В Перми Кальций также поднимает голову закрепляя позиции в одной из АС.

# Вместе с Фармлендом на Средний Урал пришел и Кальций ВТФ



В апреле рост доли нашего Кальция был в 4-х городах Урала. В локомотивных ЕКБ и ЧЛБ рост предсказуемо для начала межсезонья стал отрицательным. В связи с вторжением в эти города Фармленда стоит приготовиться к битве за полки в этой АС с их СТМ Кальций ВТФ

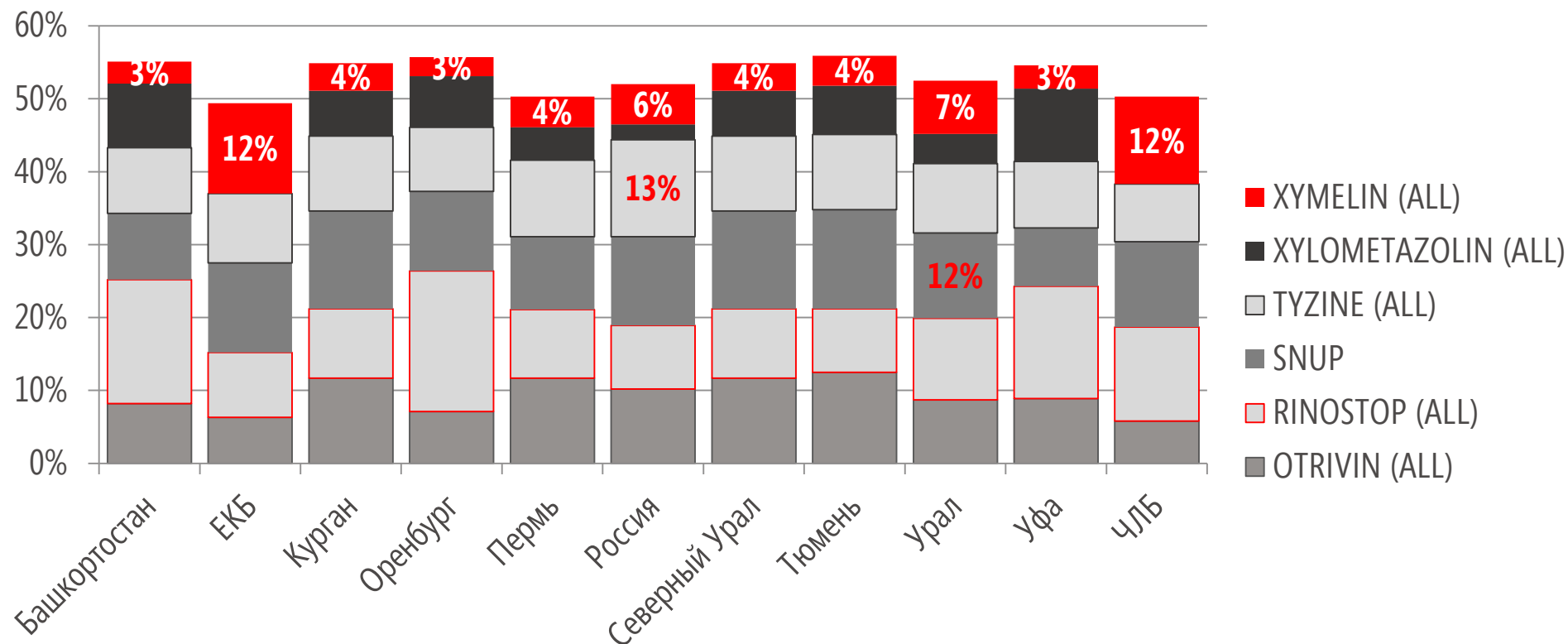
# Холодный апрель помог Ксимелину?



<b>Xymelin</b>	Рост адресного рынка Apr 2018	Доля рынка Apr2018	Доля рынка Apr2017	El Apr 2018	InMarket Budget Apr 2018	Выполнение плана Apr 2018	Рост InMarket Actual Apr 2018
Capital	-23%	11%	7%	160	20 447 968	194%	126%
Far East	-5%	4%	4%	107	2 672 699	60%	-20%
North West	-17%	6%	9%	72	8 276 212	143%	39%
Siberia	10%	6%	7%	82	6 527 854	98%	12%
South	-11%	4%	5%	71	8 697 448	64%	-16%
<b>Ural</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>	<b>97</b>	<b>6 931 810</b>	<b>118%</b>	<b>8%</b>
Volga	-5%	6%	5%	116	7 281 416	107%	28%
<b>Total</b>	<b>-10%</b>	<b>7%</b>	<b>7%</b>	<b>106</b>	<b>60 835 406</b>	<b>133%</b>	<b>50%</b>

В Апрель лишний раз показывает всю важность АС в росте брендов и Ксимелина, в частности. Индекс эволюции в апреле по Уралу несколько ниже российского, это говорит о том, что наша доля приблизилась к природноправильной и темпы роста будут в Урале более «степенные».

# Холодный апрель помог Ксимелину?

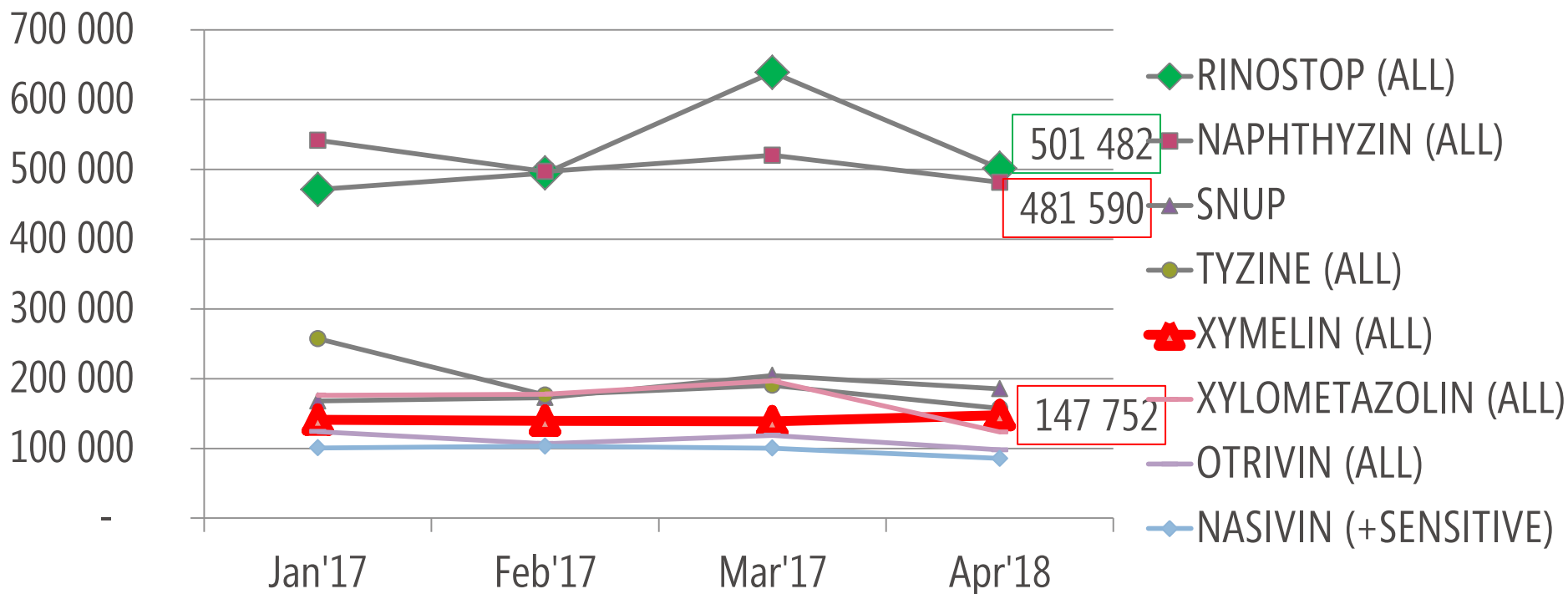


Наша доля установилась на 7%. Россия нас начала догонять с результатом апреля в 6%.  
Лидер категории на Урале остается прежний – Снуп, с 12%.  
Но в ряде городов лидером категории с нарастающей долей становится...

# Риностоп удерживает лидерство?



## Образ побеждает цену?



....Риностоп. Он второй месяц подряд лучший по количеству покупателей. И учитывая особую любовь к нему в АС «Фармленд», он продолжит рост за счет новых аптек в ЕКБ и ЧЛБ. Ксимелину удалось в апреле обогнать по количеству покупателей Ксилометазолин Солофарм. Получается, что Нафтизин и Ксилометазолин Солофарм в прошедшем сезоне начали капитуляцию перед брендами. Во всяком случае, хочется на это надеяться.

# Очень поучительный апрель для Витрум

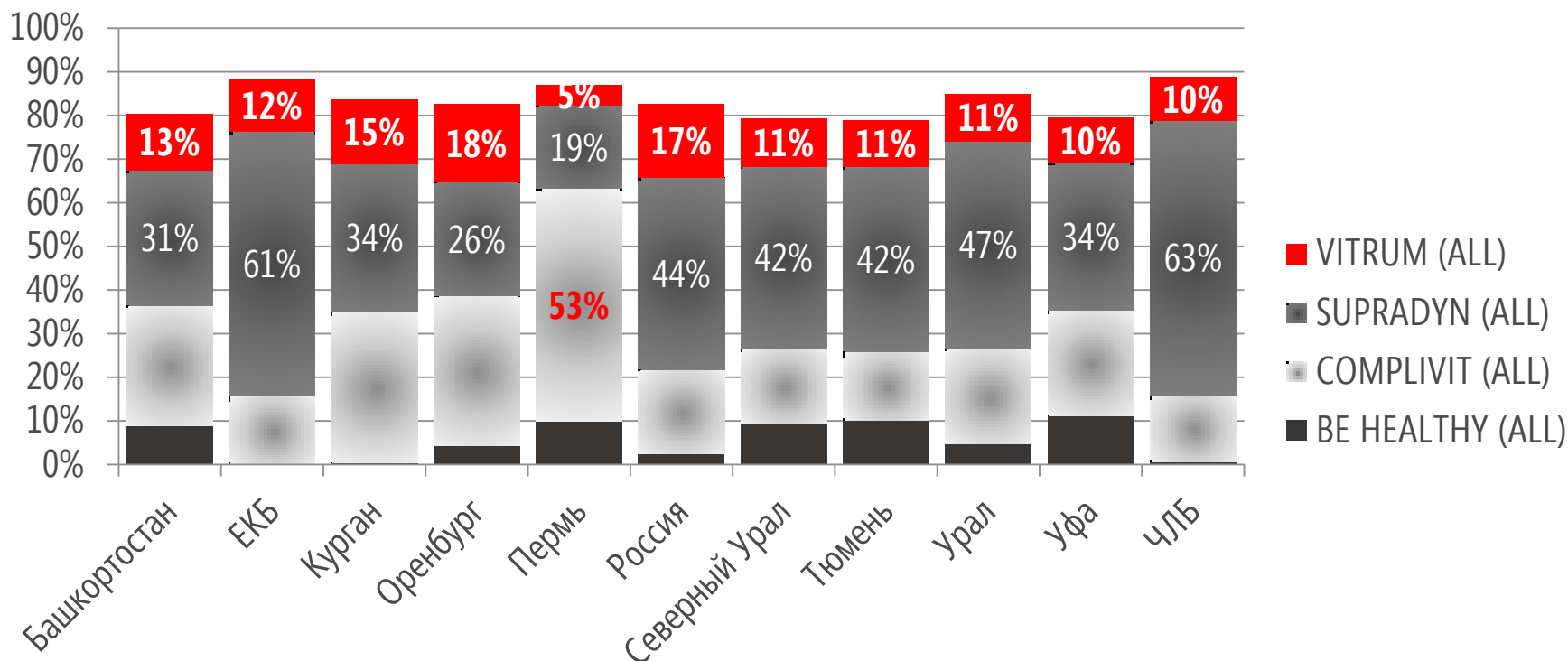


<b>Vitrum adult</b>	Рост адресного рынка Apr 2018	Доля рынка Apr2018	Доля рынка Apr2017	El Apr 2018	InMarket Budget Apr 2018	Выполнение плана Apr 2018
Capital	-7%	24%	16%	151	19 309 665	92%
Far East	5%	13%	12%	108	2 336 194	38%
North West	0%	15%	10%	146	10 393 249	60%
Siberia	20%	15%	15%	101	5 305 154	87%
South	23%	15%	12%	129	11 548 053	61%
<b>Ural</b>	<b>8%</b>	<b>11%</b>	<b>19%</b>	<b>59</b>	<b>11 114 330</b>	<b>57%</b>
Volga	12%	17%	17%	105	10 814 765	49%
<b>Total</b>	<b>6%</b>	<b>17%</b>	<b>15%</b>	<b>116</b>	<b>70 821 410</b>	<b>68%</b>

Для уральского Витрума апрельский IMS начался неожиданно.  
 На фоне общего прироста доли наше падение смотрится очень некрасиво.  
 Наша полная зависимость от АС и качества их поставок сейчас видно наглядно.



# Витаминная карта меняется как погода в апреле. Быстро.



На витаминном рынке мы сошлись с гигантами - Bayer и OTC-Pharm.

И в данных IMS мы теперь видим на что они способны, особенно на уральском рынке.

Гиперзакупки Супрадина в ЕКБ и ЧЛБ, Компливита в Перми показывают что они очень ревниво будут охранять свои позиции и будут использовать любую возможность против всех возможных конкурентов.

Мощность уральских аптечных сетей помноженная на ресурсы мегакорпораций будет и дальше менять рельеф местности с «термовитаминной» быстротой и мощностью

**Спасибо за внимание!**