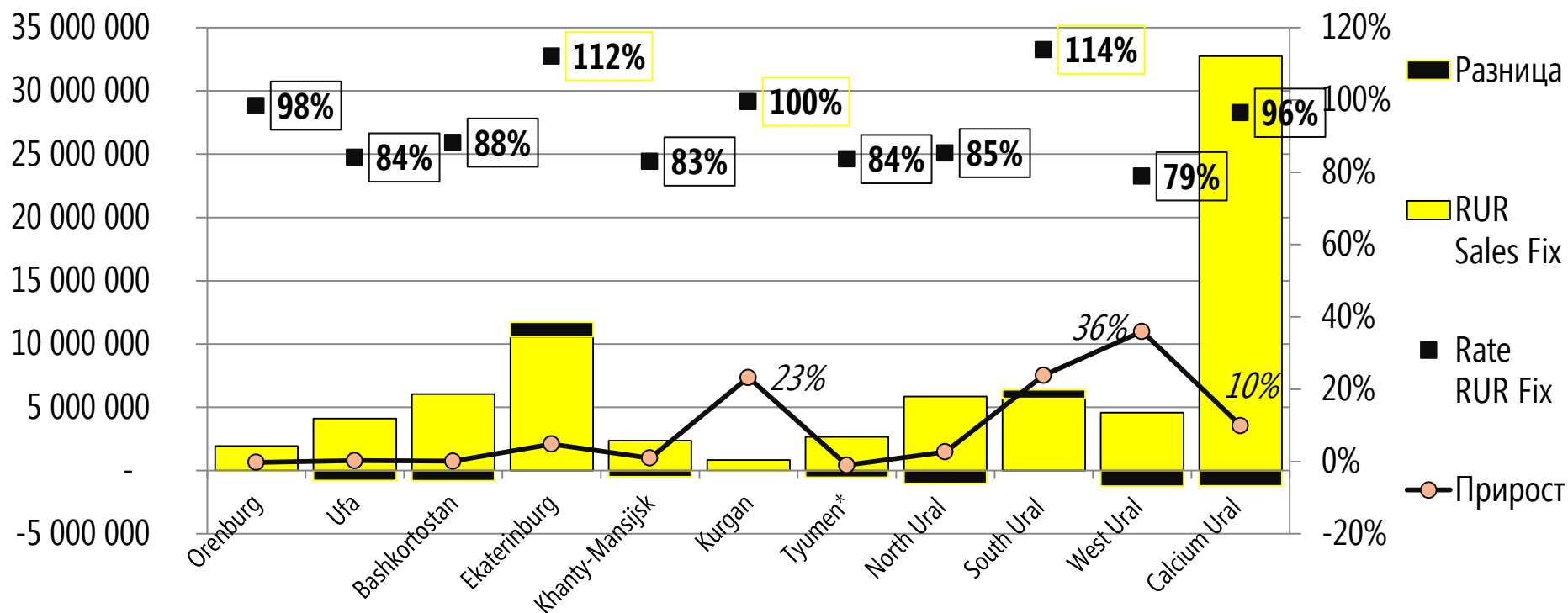


InMarket 1Q FY2018

Ural Pharma

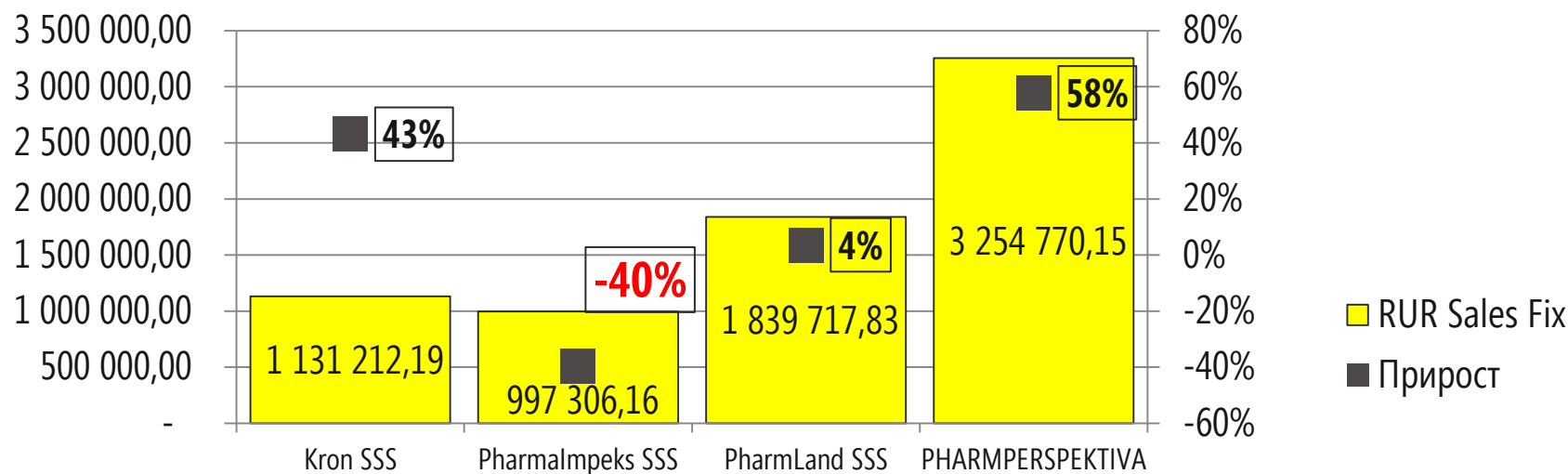
InMarket 1q 2018. Кальций.



По итогам 1Q план выполнен, с дефицитом -1 млн 215 тыс. рублей, на 96%

В 3 городах из 8 план выполнен, либо перевыполнен. Общий прирост по территории +10%. Он ниже ожидаемых 14%. В Перми, ЧЛБ и Кургане прирост 1Q FY 2017/2018 выше средне территориального, но мощность этих рынков не позволила перекрыть паузу роста в Башкортостане, Северном Урале, и особенно, в ЕКБ.

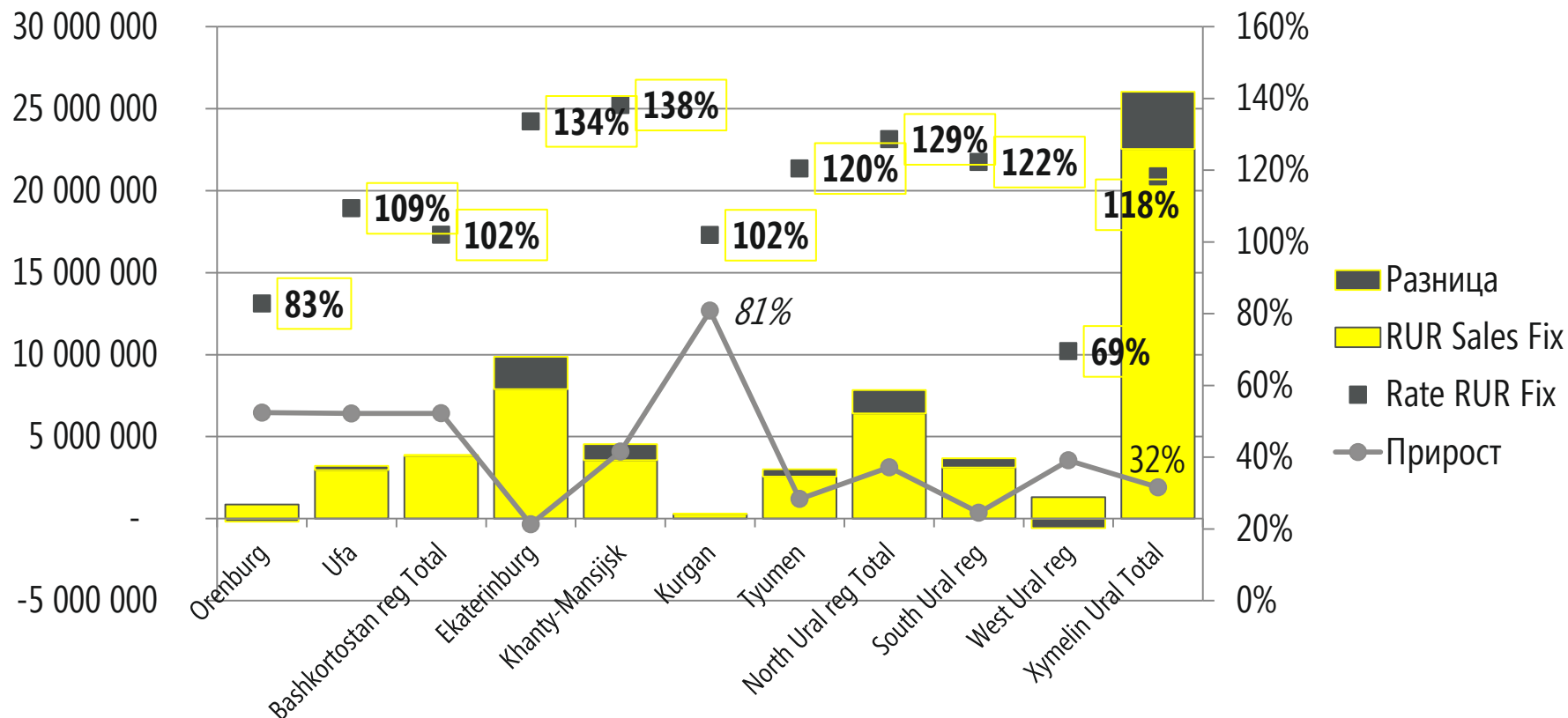
InMarket 1q 2018. Кальций.



В ЕКБ, достигшем всех мыслимых пределов, в плане роста в АС, очень большие сомнения в повторении успеха FY2017. Пиковая доля рынка, вход на рынок конкурентов «Живики», меняющийся подход АС в политике экстрзакупок, говорят о том, что предстоящий сезон будет непохожим на предыдущие.

В предстоящем сезоне главная роль АС в формировании конечного результата производителей закрепится. Что хорошо видно на примере Фармаимпекса – его отрицательный рост в 40% (!), не позволил выполнить план по территории в общем, и по Северному Уралу, в частности

InMarket 1q 2018. Ксимелин.

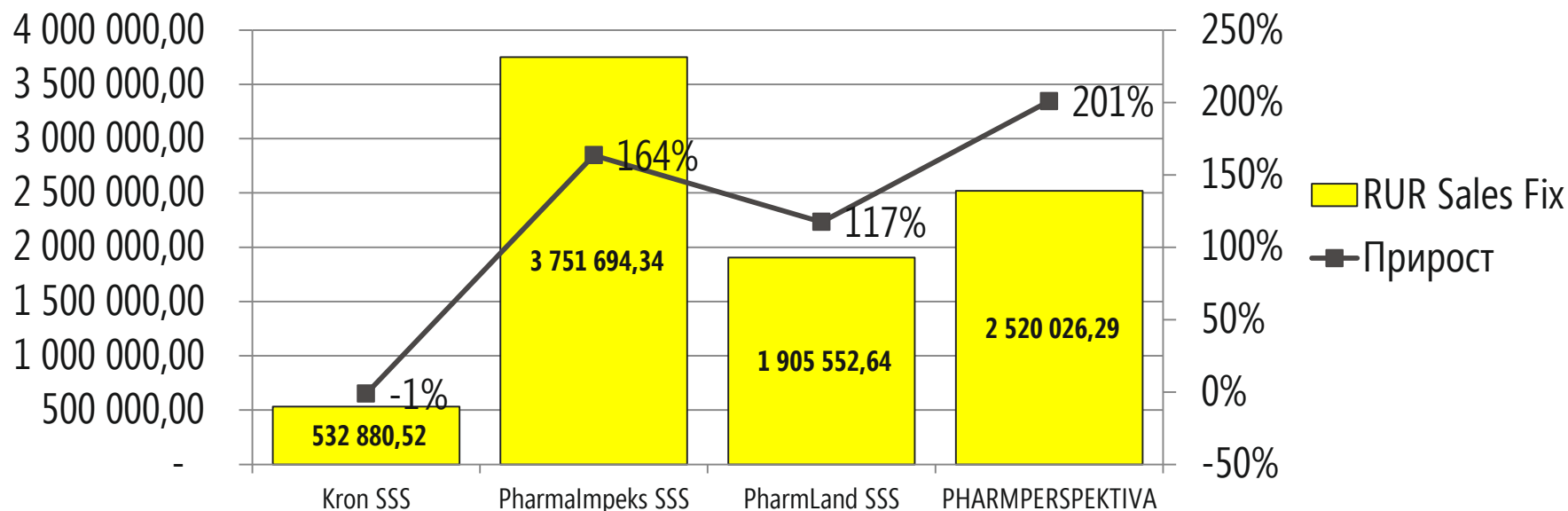


Ксимелин вынес максимум пользы из аномально холодной весны.

6 городов из 8 выполнили план. И все города приросли со значительным опережением прогнозируемого роста в 14%.

Перевыполнение плана по территории в квартальном итоге вылилось в профицит 3 млн 475 тыс. рублей

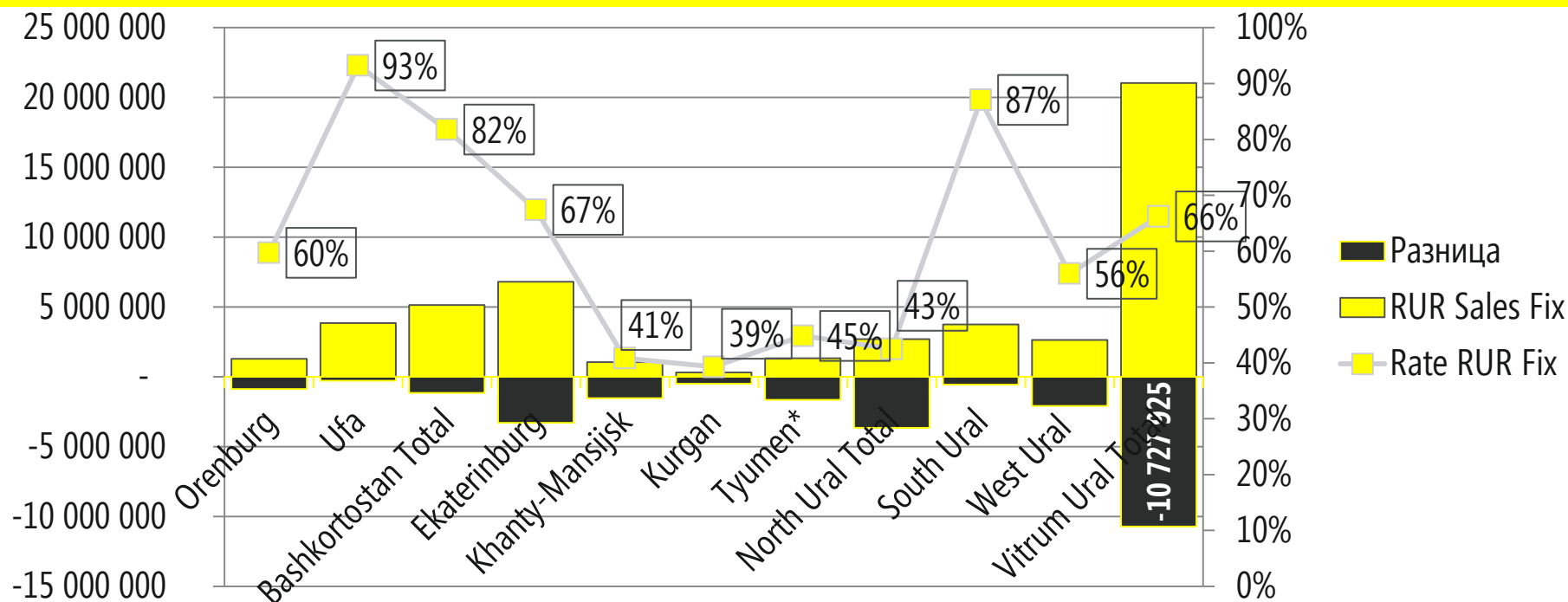
InMarket 1q 2018. Ксимелин.



Заметен избирательный подход к брендам со стороны АС.

Профиль по АС в закупках Ксимелина сильно отличается от такового, если вспомнить про Кальций. Значительные приросты в закупках продолжаются. И эти трехзначные цифры показатель удачного подхода в АС, в рекламе, в сфокусированности МП на выгоде Ксимелина для АС во время презентаций для фармацевтов.

InMarket 1q 2018. Витрум Плюс.



Витрум закончил 1Q FY 2018 со значительным недобором плана (-10 727 925 рублей).

Только Уфе удалось приблизиться к полноте «сто процентов» с результатом «93%».

Уже начинает проступать основные перспективы в работе Витрум Плюс на уровне регионов:

1. Избавиться от остатков Витрума Юни. Они тормозят продвижение Плюса.
2. 100% наличие в АС контрактovaných
3. 90% наличие в неконтрактных аптеках.

ИЮЛЬ 2018. Наличие Витрум Плюс.

	Башкортостан	Западный Урал	Свердловская область	Северный Урал	Южный Урал	Урал
Витрум Вижн Плюс №60	34%	80%	42%	31%	36%	53%
Витрум Кидс Плюс №30	80%	80%	66%	54%	62%	80%
Витрум Плюс №30	92%	82%	83%	68%	82%	93%
Витрум Плюс №60	86%	75%	77%	63%	82%	90%
Витрум Пренатал Плюс №100	67%	75%	52%	52%	41%	69%
Витрум Пренатал Плюс №30	77%	85%	64%	70%	63%	82%
Витрум Юниор Плюс №30	81%	80%	66%	60%	66%	82%
Кальций Д3 Никомед Арбуз 120	87%	76%	87%	76%	86%	89%
Grand Total	76%	77%	67%	59%	65%	80%

За июль 2018 Урал вышел на показатель Индекса Наличия в «≥90%» по основным позициям Витрум Плюс №30 и №60. Для бренда с 3-х месячной история присутствия на рынке результат достойный.

Он может быть выше при более плотной работе с брендом в АС с значительными долями рынка.

	Алвик	Асна	Вита	Живика	Опека	Ригла	Фармаимпекс	Фармлэнд
Витрум Вижн Плюс №60	4%	14%	6%	99%	85%	67%	0%	66%
Витрум Кидс Плюс №30	7%	43%	100%	99%	98%	100%	72%	95%
Витрум Плюс №30	75%	86%	100%	100%	98%	100%	85%	97%
Витрум Плюс №60	71%	79%	82%	100%	87%	100%	87%	97%
Витрум Пренатал Плюс №100	0%	14%	33%	100%	89%	100%	82%	93%
Витрум Пренатал Плюс №30	7%	63%	33%	100%	97%	100%	92%	95%
Витрум Юниор Плюс №30	29%	54%	45%	100%	95%	100%	76%	98%
Кальций Д3 Никомед Арбуз 120	75%	74%	97%	99%	89%	67%	87%	97%
Grand Total	33%	53%	62%	100%	92%	92%	73%	92%

Спасибо за внимание!