

ТРЕНИНГ «МАРКЕТИНГОВЫЕ СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛЬ-
НОСТИ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА»

Liso✓*skiyP.com*

Август 2014

ТРЕНИНГ «МАРКЕТИНГОВЫЕ СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА»

В ходе тренинга будет представлено, как работая с ассортиментом и ценообразованием в рамках терапевтической категории можно увеличить прибыльность функционирования аптечной сети. На семинаре будет представлена последовательность основных действий, выполнение которых, позволит аптечной сети задействовать имеющиеся у неё резервы для увеличения доходности. Представленные в ходе тренинга технологии участники смогут отработать в кейсах, разработанных на материалах (цифрах) аптечной сети.

КРАТКИЙ ПЛАН ТРЕНИНГА:

1. Аптека как экономическая система;
2. Что мешает эффективно управлять аптечным бизнесом?
3. Мифы об управлении аптечным бизнесом
4. Основные точки увеличения прибыльности аптек;
5. Модель ситуационной конкуренции на аптечном рынке России;
6. Основные элементы, определяющие прибыльности аптечной сети;
7. Связь процессов ценообразования и формирования ассортимента. Как сформировать ассортимент, обеспечивающий аптеке максимальный доход? Какие необходимы показатели?
8. Маркетинговые способы увеличения прибыльности аптечного ассортимента;
 - a. Ядро ассортимента, периферия, неликвидные товары;
 - b. Какие показатели использовать для определения прибыльности ассортимента?
9. Расстановка приоритетов, какие товарные группы и продукты нужно развивать для увеличения прибыльности компании;
10. Как использовать приоритеты? Сильные и слабые стороны приоритетов;
11. Определение маркерных товаров;
12. Разделение ассортимента на экономические группы;
13. Разработка алгоритма ценообразования на разные экономические группы;
14. Определение матрицы ценообразования для разных категорий аптек;
15. Основные ошибки, допускаемые при ценообразовании;
16. Особенности категорийного менеджмента и ценообразования в аптеках;
17. Основные показатели, отражающие эффективность ценообразования;
18. Построение системного конкурентного анализа;

19. Алгоритмы ценообразования на позиции ядра ассортимента;
20. Построение эксперимента, методики анализ динамики продаж в зависимости от изменения цен;
21. Дополнительные возможности увеличения доходности аптечной сети;
22. Кейсы.

ОБ АВТОРЕ

Павел Лисовский – Управляющий Партнёр «Проектирование систем управления», консультант по увеличению прибыльности аптечного бизнеса.

Окончил Санкт-Петербургскую химико-фармацевтическую академию и Санкт-Петербургский инженерно-экономический университет (факультет региональной экономики), кандидат экономических наук.

Павел Лисовский руководил более полусотней проектов по увеличению прибыльности компаний работающих в фармацевтической сфере (аптечных сетей, фарм-производителей, дистрибьюторов) в различных регионах России, Украины, Казахстана, Узбекистана, Беларуси; провёл более 500 тренингов, семинаров, презентаций, в которых приняли участие более десяти тысяч человек. Также у Павла Лисовского большой опыт сотрудничества с FMCG ритейлом.

СРЕДИ КЛИЕНТОВ, ТАКИЕ КОМПАНИИ КАК:

- **Фармпроизводители:** Novartis, Abbott, Egis, Gedeon Richter, Bella-tzmo, MSD, Takeda, Pfizer;
- **Фармдистрибьюторы:** Катрен, Oriola, Протек;
- **Исследовательские компании:** Synovate Comcon, DSM group, IMS Health;
- **Крупнейшие аптечные сети:** Вита (Поволжье), Ладушка, Казанские аптеки, Имплотия, Хабаровская Фармация, Лора Плюс (Краснодарский край), Ульяновская Фармация, Юмилекс (Башкирия), Uncia (Донецк), Витафарм (Поволжье), Домфарм, Петрофарм 2000 (Карелия), Уралнет, Бердская аптечная сеть, СП-Фарм, Архангельская Фармация, Вита-плюс (Ставропольский Край), МК-Компани, Валета (Екатеринбург), Сибирский Лекарь и многие другие.

В фармацевтическом бизнесе с 2004 года, автор или соавтор более 60 работ по актуальным вопросам развития аптечного рынка России, автор книги «14 глав об увеличении прибыльности аптечного бизнеса».

СТОИМОСТЬ И ФОРМАТ ТРЕНИНГА

Тренинг проводится в нескольких форматах:

1. Без разработки решений:

- а. Однодневный тренинг в малой группе (до 10 участников) – **90.000** руб.;
- б. Однодневный семинар (до 25 участников) – **99.000** руб.;
- с. Однодневный семинар (до 50 участников) – **120.000** руб.;

2. С разработкой решений:

- а. Индивидуальный (до 3-х участников) — цена обсуждается при планировании тренинга;
- б. Двухдневный тренинг в малой группе (до 10 участников) – **140.000** руб.;
- с. Двухдневный практический семинар (до 25 участников) – **160.000** руб.;
- д. Практический двухдневный семинар с аттестацией и выдачей сертификатов – **180.000** руб.
- е. Практический тренинг с диагностикой бизнеса и выработкой решений – **200.000** руб.
- ф. Двухдневный **директорский** курс с диагностикой бизнеса, разработкой решений, составлением план внедрения технологий: **250.000** руб.

Под **разработкой практического решения** подразумевается то, что в ходе тренинга участники разбиваются на группы и совместно с тренером решают кейсы по заранее подготовленным материалам (цифрам) аптечной(-ых) сети(-ей), т.е. слушатели «уносят» с тренинга не только знания об экономических технологиях, но и готовые решения для своих аптек.



Павел ЛISOVСКИЙ, к.э.н.

Член РАФМ

Проектирование систем управления.

Повышение прибыльности бизнеса.

тел. +79062268109

www: <http://LisovskiyP.com>

email: Pavel@LisovskiyP.com