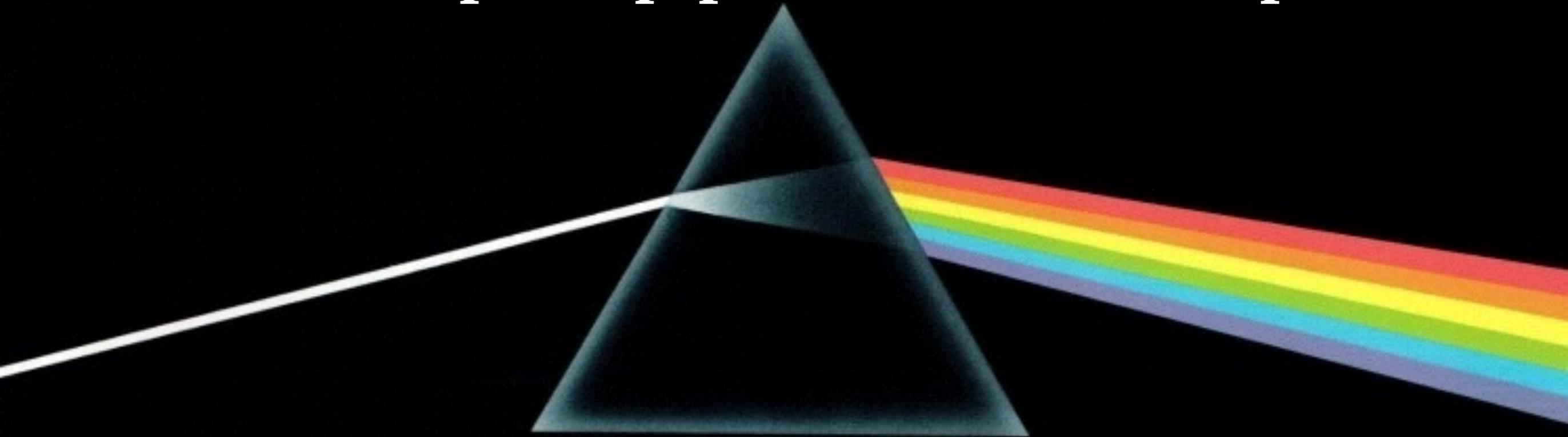


Темная сторона фармацевтического рынка



Павел Лисовский, к.э.н.

Управляющий Партнёр

«Проектирование систем управления».

Консультант по увеличению прибыльности бизнеса

+7(906)226-81-09

Pavel@LisovskiyP.com



The Dark side of the Moon

Liso ✓ *skiyP.com*

Павел Лисовский, к.э.н.

Увеличение прибыльности аптечного бизнеса



Состояние товаропроводящей цепочки (ситуация «как есть»)

Краткий обзор

Liso ✓ *skiyP.com*

Павел Лисовский, к.э.н.

Увеличение прибыльности аптечного бизнеса

Тёмная сторона товарпроводящей цепочки

Ситуация «как есть»

1. Непрозрачная товаропроводящая цепочка;
2. Отсутствие единого справочника товаров;
3. Слабый уровень программного обеспечения;
4. Интуитивный менеджмент, невысокого качества;
5. Низкая управляемость бизнеса и товаропроводящей цепочкой;
6. Дробление бизнеса - норма рынка.



Us and Them

Liso ✓ *skiyP.com*

Павел Лисовский, к.э.н.

Увеличение прибыльности аптечного бизнеса



Есть ли жизнь за «тёмной» стороной? (ситуация «как будет»)

Краткий обзор

Liso ✓ *skiyP.com*

Павел Лисовский, к.э.н.

Увеличение прибыльности аптечного бизнеса

Как выглядит «тёмная» сторона фармрынка

Ситуация «как будет»

1. Снижение доходности для большинства участников товаропроводящей цепочки (но не для отдельных игроков!);
2. Появление единого (единых) товарных справочников;
3. Новый уровень аналитики и планирования у всех участников*;
4. Закономерный переход на качественно новый уровень автоматизации;
5. Прозрачность для надзорных органов, «серые» схемы, в т.ч. «серые» финансовые схемы будут труднореализуемы**;

Как выглядит «тёмная» сторона фармрынка

Ситуация «как будет»

6. Отмена ЕНВД;
7. Снижение (возможно временное) уровня влияния аптечного ритейла в коммерческом сегменте;
8. Развитие технологий управления доходностью. Возможно смена лидеров рынка*



Brain Damage

Liso ✓ *skiyP.com*

Павел Лисовский, к.э.н.

Увеличение прибыльности аптечного бизнеса

Возможные сценарии

1. Вариант 1: Как было так и будет;
2. Вариант 2: Смена лидеров;
3. Вариант 3: Радикальное изменение сил на фармацевтическом рынке;



Eclipse*

*затмение

Liso ✓ *skiyP.com*

Павел Лисовский, к.э.н.

Увеличение прибыльности аптечного бизнеса

Выводы

1. Внедрение маркировки неизбежно;
2. Нужно добиться прозрачности для себя (менеджмента), для всех остальных оставаясь
3. Не можешь противостоять переменам - возглавь их*.

Увеличение прибыльности аптечного бизнеса

Консалтинговая группа Павла Лисовского

Liso✓skiyP.com

▼ Аптечным сетям Дистрибьюторам ▼ Фармпроизводителям ▼ Тренинги ▼ Статьи и Книги ▼ О Компании ▼ Видео

ДИАГНОСТИКА АПТЕЧНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА СТОИМОСТЬ УСЛУГ КОНТАКТЫ

АПТЕЧНЫМ СЕТЯМ



Диагностика аптечного
бизнеса



Увеличение
прибыльности аптечной
сети



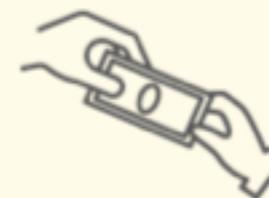
Категорийный
менеджмент в аптечной
сети



Ценообразование в
аптечном бизнесе



Диагностика
коммерческих условий
работы с сетями



Оптимизация
маркетинговых выплат
аптечным сетям



Тренинги для
фармпроизводителей



Организация и
проведение
переговоров с АС

ФАРМПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

Liso✓skiyP.com

Павел Лисовский, к.э.н.

Увеличение прибыльности аптечного бизнеса

Получите все публикации

Укажите свой email и получите доступ:

- Ко всем опубликованным статьям;
- Экономическим технологиям;
- Новым материалам на сайте.

Получить доступ

Павел Лисовский, к.э.н.

Аптечным сетям

Услуги || Увеличение прибыльности

За прошедший год команда реализовала 17 проектов направленных на увеличение прибыльности аптечных сетей. Совокупный дополнительный доход составил 150.000.000 рублей.

- 1. Диагностика потенциала доходности аптечной сети ▶
- 2. Построение эффективной системы управления аптечной сетью ▶
- 3. Ассортимент и управление товарными категориями ▶
- 4. Эффективное ценообразование и дисконтные программы ▶
- 9. Программное обеспечение (ПО) в аптечном бизнесе ▶

книги || Стоимость услуг

Павел Лисовского успешно увеличил прибыльность аптечного бизнеса. Совокупный дополнительный доход превысил 150.000.000 рублей.

Внесите свой email в форму на сайте и Вы получите письмо со ссылкой:

- на сборник статей по ценообразованию в аптечной сети;
- сборник статей по работе фармпроизводителя с аптечными сетями;
- экспресс тесты по диагностике аптечного бизнеса.