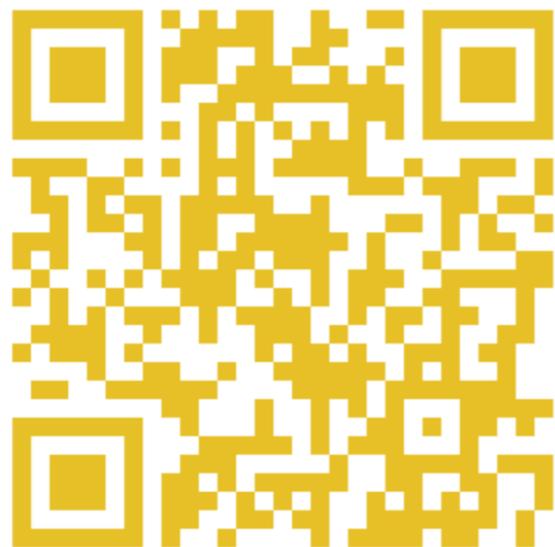


Требования к франчайзингу. Какие модели могут быть интересны аптечному рынку

Когда можно задуматься о приобретении франшизы?



Liso ✓ *skiyP.com*

Павел Лисовский

кандидат экономических наук

Увеличение прибыльности аптечного
и фармбизнеса

Действительный участник РАФМ

+7(906)226-81-09

Pavel@LisovskiyP.com

Экономические принципы сотрудничества

Общий принцип:

Зарабатываешь сам, дай заработать другим.

Применительно к франшизе:

Совместный проект должен приносить участникам больше дохода, чем самостоятельная работа.

Интересы участников взаимодействия

Участники:

1. «Франшизодержатель»;
2. «Франшизополучатель»:
 - Участник вне аптечного рынка;
 - Участник аптечного рынка.

Интересы участников взаимодействия

Участники вне аптечного рынка

1. Высокая доходность:

- т.е. выше франшиз с других рынков;

2. Простота входа на незнакомый рынок:

- понять как работает рынок, узнать нюансы;

3. Минимум усилий:

- желательно, чтобы вообще «работало само»;

4. "Просто интересно заняться аптечным бизнесом" - не рассматриваем - это слишком недолговечный подход.

Интересы участников взаимодействия

Участники с аптечного рынка

1. Большая доходность работы по франшизе, чем собственная модель;
2. Сильный бренд франшизы, позволяющий привлечь дополнительных покупателей;
3. Особенная бизнес-модель:
 - обеспечивающая большую доходность, при этом оставаясь трудно копируемой;
 - сокращающая расходы;
 - требующая меньше внимания собственников к бизнесу;
 - с низкими рисками(!);
4. «Иначе не выжить!...» не рассматриваем, долго не удержать.

«Особенная» бизнес модель. Что это?

Основные положения:

1. Эксклюзивный товар;
2. Эксклюзивный канал поставки;
3. Эксклюзивный канал продажи*;
4. Эффективная организация основных процессов (в том числе с помощью ПО).

«Особенная» бизнес модель. Что это?

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ТОВАР:

1. Интересен покупателю;
2. Минимум усилий на его продвижение;
3. Высокая доходность (в абсолюте и относительно товарной категории);
4. Минимум конкуренции;
5. Единые условия для всех участников (прежде всего по доходности и розничным ценам);
6. Высокая доля эксклюзивного товара в товарообороте, валовой прибыли и...
частоте продаж.

«Особенная» бизнес модель. Что это?

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ канал:

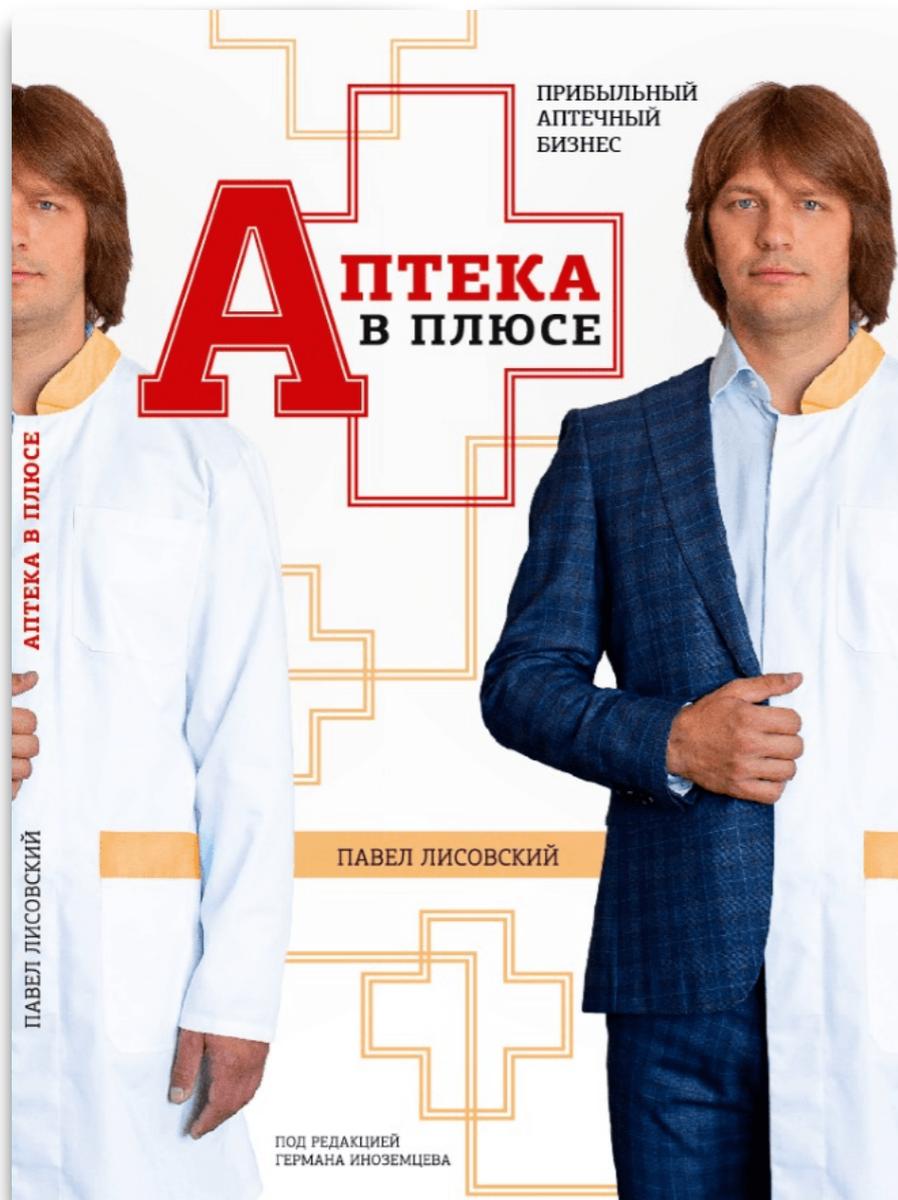
1. В идеале 100% товара поступает от «Франшизодателя»
2. Актуальный ассортимент, минимум дефектуры.

«Особенная» бизнес модель. Что это?

Эффективная организация бизнес процессов

1. Формирование ассортимента;
2. Ценообразование;
3. Управление продажами;
4. Обучение;
- 5. Программное обеспечение.**

Аптека в плюсе. Прибыльный аптечный бизнес



Павел Лисовский, к.э.н.

Увеличение прибыльности бизнеса

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 сети



Снижение стоимости условий с сетями



Тренинги для фармпроизводителей



Категорийный менеджмент в аптечной сети



Ценообразование в аптечном бизнесе



Оптимизация маркетинговых выплат аптечным сетям



Организация и проведение переговоров с АС

Liso✓skiyP.com

Павел Лисовский, к.э.н.
Увеличение прибыльности бизнеса