

## ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕПАРАТОВ НА АПТЕЧНОМ РЫНКЕ

---

1. Анализ фармрынка, развитие аптечного сегмента, экономика и процессы аптечных сетей, эффективное взаимодействие фармпроизводителя с сетями.
2. Составление пакетов, определение условий, классификация сетей, конструктор маркетинговых опций

## ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕПАРАТОВ НА АПТЕЧНОМ РЫНКЕ

### Для кого:

Для тех, кого ищет способы экономически логичной и взаимовыгодной работы с аптечным рынком.

Тем, кто уже понял, что принцип «*а мы платим на % больше, чем конкурент*» не гарантирует увеличение продаж их препаратов и, тем более, прибыли.

Всем тем, кому знакомо чувство неудовлетворенности от той существующей модели работы с аптечными сетями

Для кого семинары:

- руководителей коммерческих и маркетинговых служб фармпроизводителя;
- менеджеров по работе с ключевыми клиентами и аптечными сетями, КАМов;
- продакт-менеджеров, специалистов по маркетингу.

### Зачем:

Понять на реальных кейсах, как организовать экономически грамотную работу с аптечными сетями, выявить в своей работе уже неактуальные модели и заменить их эффективной, логичной стратегией продвижения лекарственных средств на аптечном рынке.

### Как:

Динамично, но детально. С опорой на экономическую логику и практический опыт участников. С реальными примерами внедрения в практику фармкомпаний. Семинары проходят в небольших группах до 35-ти человек в формате мастер-класса и живого общения с экспертом.

### Цель:

Получение инструментов увеличения продаж препаратов компании через аптечный сегмент в любой конкурентной среде.

## КОНСТРУКТОР ТРЕНИНГОВЫХ ПРОГРАММ

**Как собрать уникальную учебную программу под задачи вашей компании?**

Ниже представлены блоки с учебными материалами. Вы можете составить уникальную программу, комбинируя интересующие вас блоки.

Один тренинговый день содержит до 4-5 блоков.

1. **Вводный блок:**
  - a. Обзор ситуации на аптечном рынке, перспективы 2023 и возможные законодательные изменения;
  - b. Основные ошибки фармпроизводителей при работе с аптечными сетями;
2. **Аптечный рынок:**
  - a. Экономика аптечных сетей;
  - b. Блок информации об аптечном бизнесе;
  - c. Как аптечные сети оценивают фармпроизводителей и сравнивают условия по контрактам.
3. **Классификация и управляемость аптечных сетей.** Создание инструмента дифференцированного подхода к аптечному рынку.
4. **СТМ, уСТМ, ВМТ, эксклюзивы** и другие экономические технологии, применяемые аптечными сетями;
5. **Прямой контракт с аптечной сетью**, плюсы и минусы. Как сделать правильно;
6. **Экономика и конкуренция внутри товарной категории:**
  - a. Оценка конкурентного окружения ОТС- и Rx- препаратов фармкомпании в товарной категории.
  - b. Категорийный менеджмент и кластерный анализ для фармпроизводителя.
7. **Составление маркетингового контракта с аптечной сетью:**
  - a. Коммерческие основы маркетингового контракта;
  - b. Экономические принципы составления пакетов препаратов;
  - c. Создание правильных экономических связей между пакетами препаратов внутри маркетингового контракта;
  - d. Расчёт бюджета на контракт/портфель/пакет.
8. **Конструктор маркетинговых опций контракта Фармпроизводителя.** Что кроме денег интересует аптечные сети?
  - a. Опции фармпроизводителя для аптечной сети;
  - b. Рейтинг аптечных услуг по продвижению препаратов;
  - c. Условия и типы оплаты по пакетам/контракту;
  - d. Инструменты дифференцированной оплаты контракта в зависимости от типа сети.
9. **Лонч препарата.** Расчеты экономической модели вывода препарата на аптечный рынок;
  - a. Расчет коммерческих условий, бюджета;
  - b. Выбор оптимальных опций продвижения в сетях;
  - c. Разработка способов вывода товара на аптечный рынок, выбор сетей.
10. **Модель партнёрской работы с аптечными сетями.**
11. Построение дистрибьюторской политики и эффективной товаропроводящей цепочки.
12. **Анализ эффективности и оптимизация работы КАМов с сетями.**

С подробным содержанием каждого блока можно ознакомиться на странице [сайта LisovskiyP.com](https://LisovskiyP.com)

<https://LisovskiyP.com/farmproizvoditelyam/treningi-dlya-farmproizvoditelej/>

## КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Общая стоимость тренинговых программ зависит:

1. От количества участников в группе;
2. Общего количества тренинговых часов;
3. Подготовки кейсов на материалах Заказчика

Количество тренинговых дней (10:00-18:00)	Количество участников	Решение кейсов	Стоимость
<b>Без решения кейсов</b>			
1 день	до 15	Без кейсов	250.000 руб.
1 день	до 25	Без кейсов	270.000 руб.
<b>С решением кейсов</b>			
1 день	до 15	С кейсами	280.000 руб.
1 день	до 25	С кейсами	310.000 руб.
<b>С решением кейсов</b>			
2 дня	до 15	С кейсами	410.000 руб.
2 дня	до 25	С кейсами	490.000 руб.

## ОБ АВТОРЕ ПРОГРАММЫ

**Ведущий экономист-эксперт на фармацевтическом рынке, управляющий партнер компании «Проектирование систем управления», кандидат экономических наук**

Компания «Проектирование систем управления» работает с участниками товаропроводящей цепочки на различных рынках: фармацевтическом, FMCG, товаров для дома, droggers; занимается внедрением экономических моделей увеличения прибыльности операций, каждого из участников товаропроводящей цепочки.

На счету Павла несколько десятков кейсов увеличения прибыльности компаний работающих в фармацевтической сфере (аптечных сетей, фармпроизводителей, дистрибьюторов) в различных регионах России, Украины, Казахстана, Узбекистана, Монголии, Белоруссии, Кыргызстана.

Павел – автор более 70 работ по актуальным вопросам развития фармацевтического коммерческого рынка. Автор книг:

- «15 глав об увеличении прибыльности аптечного бизнеса»;
- «Фармконсультация quantum satis. Генератор аптечных продаж»;
- «Аптека в плюсе 4.0».

Павел обладает налаженными контактами с первыми лицами ведущих фармпроизводителей, дистрибьюторов, аптечных сетей и регулярно принимает участие в крупнейших международных деловых форумах и конференциях с целью обмена опытом и консолидации мнений и действий всего профессионального фармсообщества, направленных на дальнейшее развитие качественной системы здравоохранения.

- **Ведущий международный экономист-эксперт на фармацевтическом рынке стран СНГ;**
- Управляющий партнер компании «Проектирование систем управления»
- Преподаватель курса МВА школы PWC;
- Преподаватель Школы Фармацевтического Маркетинга (Ipsos Comcon);
- Действительный участник РАФМ (Российская ассоциация фармацевтического маркетинга)

---

### СРЕДИ КЛИЕНТОВ, ТАКИЕ КОМПАНИИ КАК:

---

- **Фармпроизводители:**
  - ТОП 10 производителей: Bayer, Sanofi, Novartis, Отисифарм, Servier, Teva, Stada;
  - ТОП 20 производителей: Abbott, Gedeon Richter, Pfizer, Astellas, Johnson&Johnson.
  - ТОП 50 производителей: MSD, Bionorica, Egis, Bella-tzmo, Polpharma, Merz, Dr. Reddy's, Glenmark, LeoPharm, Акрихин, Sandoz, Woerwagpharma, Сотекс, Zambon, Angelini, Вертекс, Sunpharma, Glenmark, Boiron, Jadran, Alvogen, Amgen и др.
- **Фармдистрибьюторы:** Протек, Катрен, Годовалов и Шаврин;
- **Исследовательские компании:** IQVIA (ex. IMS Health), DSM group, Ipsos (ex. Synovate Comcon);
- **Крупнейшие аптечные сети:**
  - ТОП 10 сетей России: ex. Имплозия (Самара), Планета Здоровья (Пермь), Фармакопейка (Омск), Твой Доктор (Тула), Вита (Поволжье);
  - ТОП 20 сетей России: Аптека Таймер/Годовалов и Шаврин (Пермь), Максавит, Социальные аптеки (Ростов-на-Дону), Губернские Аптеки (Красноярск);
  - ТОП 50 сетей России: Farmani&Аптечество (Нижний Новгород), Областной Аптечный Склад (Челябинск), Амурфармация, Вита Плюс (Пятигорск).  
и многие другие большие, средние и малые аптечные сети России, Украины, Беларуси, Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана.

**Павел ЛИСОВСКИЙ**, к.э.н.

Управляющий Партнёр "Проектирование систем управления".

Консультант по увеличению прибыльности бизнеса

Действительный участник РАФМ

Звоните: **+7 (906) 226-81-09**

Пишите: [Pavel@LisovskiyP.com](mailto:Pavel@LisovskiyP.com)

Изучайте: <http://LisovskiyP.com> – технологии увеличения прибыльности вашего бизнеса

---

Увеличиваем прибыльность аптечных сетей || Повышаем эффективность фармкомпаний  
Обучаем персонал || Делимся знаниями

---

Подписывайтесь на обновления в соцсетях:



---

*Liso*✓*skiyP.com*