# 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



Февраль 2023

# 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:**
	1. Обзор ситуации на аптечном рынке, перспективы 2023 и возможные законодательные изменения;
	2. Основные ошибки фармпроизводителей при работе с аптечными сетями;
2. **Аптечный рынок:**
	1. Экономика аптечных сетей;
	2. Блок информации об аптечном бизнесе;
	3. 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 c аптечной сетью**, плюсы и минусы. Как сделать правильно;
6. **Экономика и конкуренция внутри товарной категории:**
	1. Оценка конкурентного окружения OTC- и Rx- препаратов фармкомпании в товарной категории.
	2. Категорийный менеджмент и кластерный анализ для фармрпроизводителя.
7. **Составление маркетингового контракта с аптечной сетью:**
	1. Коммерческие основы маркетингового контракта;
	2. Экономические принципы составления пакетов препаратов;
	3. Создание правильных экономических связей между пакетами препаратов внутри маркетингового контракта;
	4. Расчёт бюджета на контракт/портфель/пакет.
8. **Конструктор маркетинговых опций контракта Фармпроизводителя.** Что кроме денег интересует аптечные сети?
	1. Опции фармпроизводителя для аптечной сети;
	2. Рейтинг аптечных услуг по продвижению препаратов;
	3. Условия и типы оплаты по пакетам/контракту;
	4. Инструменты дифференцированной оплаты контракта в зависимости от типа сети.
9. **Лонч препарата.** Расчеты экономической модели вывода препарата на аптечный рынок;
	1. Расчет коммерческих условий, бюджета;
	2. Выбор оптимальных опций продвижения в сетях;
	3. 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/farmproizvoditelyam/treningi-dlya-farmproizvoditelej/)

<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** |
| **Без решения кейсов** |
| 1 день | до 15 | Без кейсов | 250.000 руб. |
| 1 день | до 25 | Без кейсов | 270.000 руб. |
| **С решением кейсов** |
| 1 день | до 15 | С кейсами | 280.000 руб. |
| 1 день | до 25 | С кейсами | 310.000 руб. |
| **С решением кейсов** |
| 2 дня | до 15 | С кейсами | 410.000 руб. |
| 2 дня | до 25 | С кейсами | 490.000 руб. |

# Об авторе программы

* **Ведущий международный экономист-эксперт на фармацевтических рынках стран СНГ;**
* кандидат экономических наук;
* Преподаватель курса MBA PricewaterhouseCoopers (PWC) специализация Фармацевтический бизнес;
* Автор курсов в Школе Фармацевтического Маркетинга Ipsos;
* Привлеченный консультант IQVIA;
* Привлеченный эксперт KPMG;
* Действительный участник Российской Ассоциации Фармацевтического Маркетинга (РАФМ);
* Постоянный участник и модератор крупнейших специализированных конференций, спикер в странах РФ, СНГ, Европы.

#### СМИ

* Приглашенный эксперт в ведущих деловых СМИ (Коммерсант, Ведомости, РБК) и участник деловых ТВ-программ (РБК-ТВ, Известия, и т.д.).
* Постоянный автор ведущего информационного издания для профессионалов фармацевтического рынка «Фармвестник»;

#### Книги, статьи, публикации:

* Автор книги-бестселлера для руководителей аптечного бизнеса **«Аптека в плюсе».**
* Автор книги по аптечному бизнесу: «15 глав об увеличении прибыльности аптечного бизнеса», соавтор книги для фармспециалистов: «Фармконсультация quantum satis».
* Автор и соавтор более 100 работ по актуальным вопросам развития фармацевтического коммерческого рынка.

#### Профессиональные факты:

* Реализованные проекты с крупнейшими аптечными сетями (входящими в ТОП-10 сетей каждой из стран) в России, Украине, Казахстане, Узбекистане, Киргизии;
* Работа с сетями различного уровня во всех регионах России и ближнего зарубежья.
* Разработка маркетинговых контрактов крупнейшим фармпроизводителям (относящихся к BigPharma) для фармрынков России, Украины.
* Обучение сотрудников коммерческой и маркетинговых служб фармпроизводителей ведущих фармкомпаний.

### СРЕДИ КЛИЕНТОВ, ТАКИЕ КОМПАНИИ КАК:

* **Фармпроизводители:**
	+ ТОП 10 производителей: Bayer, Sanofi, Novartis, OTCpharm, Servier, Teva, Stada;
	+ ТОП 20 производителей: Abbott, Gedeon Richter, Pfizer, Astellas, Johnson&Johnson.
	+ ТОП 50 производителей: MSD, Bionorica, Egis, Polpharma, Merz, Dr. Reddy’s, Glenmark, Merk, LeoPharm, Акрихин, Sandoz, Woerwagpharma, Сотекс, Zambon, Angelini, Вертекс, Sunpharma, Glenmark, Boiron, Jadran, Alvogen, Amgen и многие др.
* **Фармдистрибьюторы**: Медэкспорт, Протек, Катрен, Годовалов и Шаврин.
* **Исследовательские компании:** KPMG, PWC, IQVIA, DSM group, Ipsos;
* **Крупнейшие аптечные сети:**
	+ ТОП 10 сетей России: Фармакопейка (Омск), Фармимпекс, Твой Доктор (Тула), Вита (Поволжье), ex. Имплозия (Самара), Планета Здоровья (Пермь), Фармленд (Уфа).
	+ 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 бизнесаДействительный участник РАФМЗвоните: **+7 (906) 226-81-09**Пишите: Pavel@LisovskiyP.comИзучайте: [http://LisovskiyP.com](http://lisovskiyp.com/) – технологии увеличения прибыльности вашего бизнеса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| [Увеличиваем прибыльность аптечных сетей](http://lisovskiyp.com/aptechnym-setyam/) | || | [Повышаем эффективность фармкомпаний](http://lisovskiyp.com/farmproizvoditelyam/)  |
| [Обучаем персонал](http://lisovskiyp.com/training/) | || | [Делимся знаниями](http://lisovskiyp.com/publications/) |

Подписывайтесь на обновления в соцсетях:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| https://ci4.googleusercontent.com/proxy/PkSH9glkuPgv9ay4ZFzg-h2PDgXOg-2tm1aCnfR2RGMkP6t_y4jKwD6v8d3yUv_b6dnPeg=s0-d-e1-ft#http://savepic.net/7988675.png | twitter | instagram |  |
|  |  |  |  |

 |