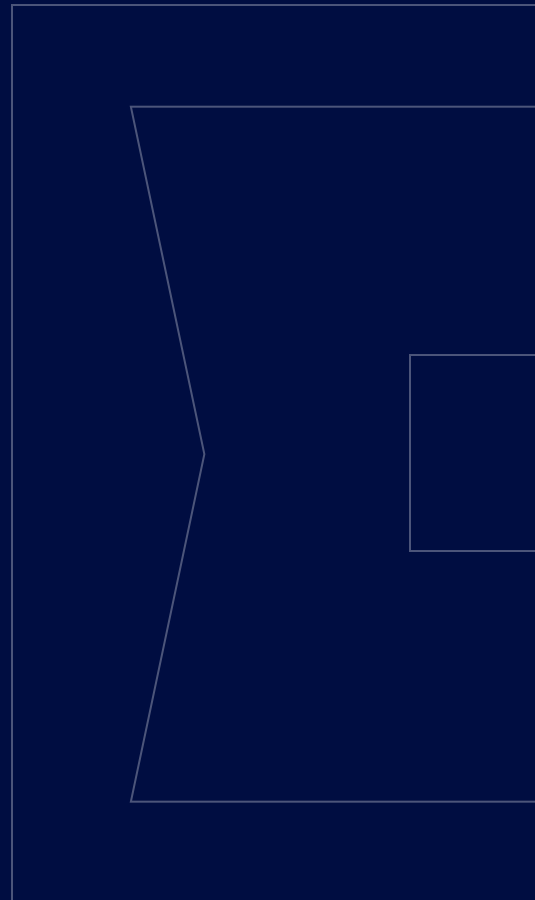


Двойная игра дистрибьютора:

как найти баланс между собственной
сетью и розничным рынком

Организационные вызовы вертикальной интеграции

Павел Лисовский, к.э.н.



Дистрибьютор + собственная сеть

любовь

или

брак по расчёту

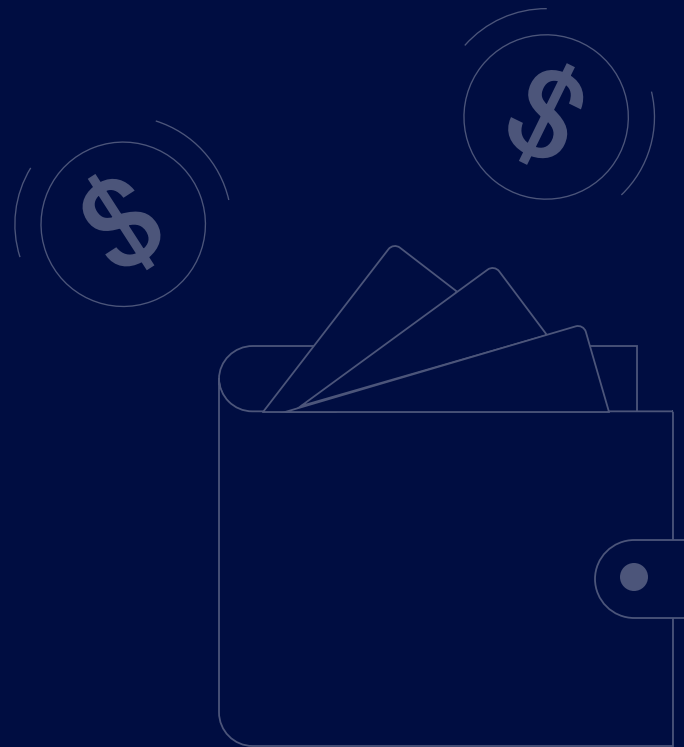


Ключевая идея:



Две компании — один карман

Важен доход всей системы, а не отдельного участника в ущерб общего результата



Много вопросов — один ответ



Кто «главнее»
дистрибьютор или сеть? >

Кто важнее рынок
или собственная сеть? >

Как заставить сеть покупать у
своего дистрибьютора? >



Важен доход всей системы,
а не отдельного участника в
ущерб общего результата

Сложные ситуации



Кому отдать
дефицитный товар:
своей сети или рынку?



Можно ли продавать
товар своей сети
дороже рынка?



Что делать с излишками
у дистрибьютора
и аптечной сети?

Если не решить однозначно эти вопросы,
то у группы компании будут **большие потери**

Потери



Утрата доверия
компаний друг к другу



Резкое снижение
продаж дистрибьютора
в своей сети



Потери продаж дистрибьютора в
рынке



Общие
финансовые потери



«Ссоры» между сотрудниками
своих компаний



Отсутствие единой прозрачной
системы управления

Брак по расчёту

«Брачный» договор дистрибьютора
и аптечной сети



Сеть должна:



01

Брать товар у своего дистрибьютора

какой?

по какой цене?

02

Брать высокомаржинальные
и «трудные» для дистрибьютора
товары

по какой цене?

в каком количестве?

03

Контролировать маржинальность
цепочки поставок

04

Оперативно сообщать о своих
потребностях в товарах (прозрачность)

о своих продажах

о маржинальности своих продаж

05

Предоставлять актуальную
информацию о рынке

ценовые предложения других дистрибьюторов

аптечный конкурентный анализ

Дистрибьютор обязан:



01

Приоритетно продать
товар сети

по какой цене?

02

Иметь товары
из ассортиментного плана сети

03

Доставлять
товар

точно и быстро

01

Разгружать аптеки - перебрасывать
товар

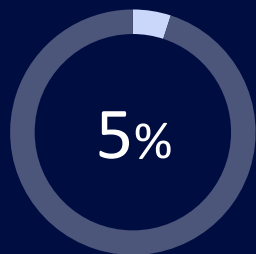
02

Стараться увеличить маржинальность
всей товаропроводящий цепочки

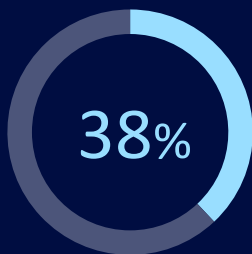
Кейсы и результаты



Увеличение доли собственного
дистрибьютора в отгрузках сети:



до проекта



через год
после внедрения
«Системы Лисовского»

уменьшение уровня
товарных запасов в сети

на 25% ▼



снижение налоговых платежей

сокращение
количества неликвидов

в 2,2 раз



увеличение прибыльности группы
компаний

Наша экспертиза



+

+

Стратегия лончей

+

+

+

+

Диагностика коммерческих
условий
и стратегии продвижения

+

+

+

+

Маркетинговые контракты
с аптечными сетями

+

+

+

+

Обучение команд и подготовка
к переговорам с сетями

+

+



Системы Лисовского

Технологии прибыльного
фармбизнеса

Производителям

Запуск новых препаратов

Дистрибьюторам

Оптимизация системы ценообразования

Розничным сетям

Управление продажами

Партнер

ТОП-10

фармпроизводителей, дистрибьюторов
и аптечных сетей России

Реализовано

100+

проектов по разработке контрактов
и стратегии лонча препаратов



Павел Лисовский, к.э.н.

ведущий международный экономист-эксперт фармацевтического рынка, лидер в разработке и внедрении эффективных коммерческих технологий для аптечного и фармбизнеса



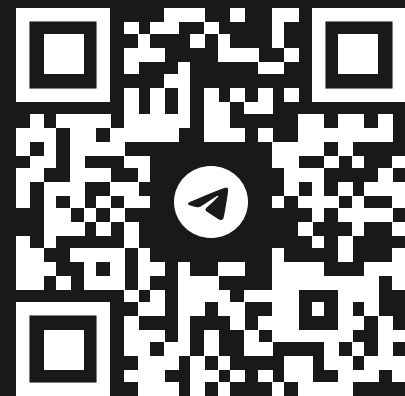
Lisovskiyp.com



+7 (906) 226-81-09



Pavel@LisovskiyP.com



Павел Лисовский:
Аптечный и Фармбизнес от первого лица