

Экономические технологии увеличения прибыльности аптечного бизнеса.

Просто. Логично. Прибыльно

УЧЕБНЫЕ И ТРЕНИНГОВЫЕ ПРОГРАММЫ

ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕПАРАТОВ НА АПТЕЧНОМ РЫНКЕ

Анализ фармрынка, экономика и процессы аптечных сетей, классификация сетей, составление пакетов, расчёт условий и уровня выплат в аптечный сегмент, продажи в e-com и другие направления

Павел Лисовский, к.э.н.

☎ +79062268109

✉ Pavel@LisovskiyP.com

Liso✓skiyP.com





КОМУ:

Прежде всего, менеджерам по работе с аптечными сетями и их руководителям; сотрудникам коммерческих и маркетинговых служб компаний-фармпроизводителей

А также всем тем, кто ищет способы построения взаимовыгодной системы работы с аптечным рынком; кто уже понял, что принцип «а мы платим на % больше, чем конкурент» не гарантирует увеличение продаж их препаратов и, тем более, прибыли; кому знакомо чувство неудовлетворенности от существующей модели работы с аптечными сетями



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 в среднем 4–5 блоков.

1 ВВОДНЫЙ БЛОК:

- а. Обзор ситуации на аптечном рынке, перспективы 2025 и возможные законодательные изменения;
- б. Основные ошибки фармпроизводителей при работе с аптечными сетями;

2 АПТЕЧНЫЙ РЫНОК:

- а. Экономика аптечных сетей;
- б. Блок информации об аптечном бизнесе;
- с. 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 СОСТАВИТЬ ПРАВИЛЬНО.

6 МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНТРАКТ С АПТЕЧНОЙ СЕТЬЮ:

- а. Коммерческие основы маркетингового контракта;
- б. Экономические принципы составления пакетных предложений;
- с. Создание правильных экономических связей между пакетами препаратов внутри маркетингового контракта;
- д. Расчёт бюджета на контракт/портфель/пакет.

7 ЭКОНОМИКА И КОНКУРЕНЦИЯ ВНУТРИ ТОВАРНОЙ КАТЕГОРИИ:

- a. Оценка конкурентного окружения
ОТС- и Rx- препаратов фармкомпаний
в товарной категории.
- b. Категорийный менеджмент и кластерный анализ
для фармпроизводителя.

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 УСПЕШНОГО ВЫВОДА НОВОГО 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 ПО СЕТЯМ.

13 ОБЗОР И ОЦЕНКА ОПТИМАЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ЛС ПО РАЗЛИЧНЫМ КАНАЛАМ (e-com, оффлайн и т.п.).

**С ПОДРОБНЫМ СОДЕРЖАНИЕМ КАЖДОГО БЛОКА
МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА СТРАНИЦЕ:**

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

ОБ АВТОРЕ



ПАВЕЛ ЛИСОВСКИЙ,

К.Э.Н.

признанный эксперт и консультант в области экономики фармацевтического и аптечного рынка, с обширным опытом работы в России и странах СНГ. Обладая глубокой экспертизой и пониманием экономических процессов, предлагает актуальные решения для повышения эффективности бизнеса.

- Ведущий экономист-эксперт на российском фармацевтическом рынке
- Управляющий Партнёр Консалтинговой группы



+7 (906) 226-81-09



Pavel@LisovskiyP.com



+79062268109



<https://t.me/LisovskiyP/>



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ:

- Кандидат экономических наук;
- MBA преподаватель PricewaterhouseCoopers (PwC), специализация «Фармацевтический бизнес»;
- Автор специализированных курсов Школы Фармацевтического Маркетинга Ipsos;
- Привлеченный консультант IQVIA и KPMG;
- Действительный участник Российской ассоциации фармацевтической маркетинга (РАФМ);
- Постоянный спикер и модератор отраслевых конференций в России, странах СНГ, Европе.



ОБРАЗОВАНИЕ

- Выпускник – Санкт-Петербургский Химико-Фармацевтический Университет;
- Кандидат экономических наук – Санкт-Петербургский Экономический Университет;



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.
- Консалтинг и разработка маркетинговых контрактов крупнейшим фармпроизводителям (относящихся к BigPharma) для фармрынков России, Украины.
- Обучение сотрудников коммерческих и маркетинговых служб фармпроизводителей ведущих фармкомпаний.



ПУБЛИКАЦИИ И МЕДИААКТИВНОСТЬ

- Приглашенный эксперт для деловых СМИ (Коммерсант, Ведомости, РБК) и участник деловых ТВ-программ (РБК-ТВ, Известия, ОТР и т.д.)
- Постоянный автор ведущего информационного издания для профессионалов фармацевтического рынка «Фармвестник»
- Автор бестселлеров: «АПТЕКА В ПЛЮСЕ» и «15 глав об увеличении прибыльности аптечного бизнеса» для владельцев и управляющих аптечными сетями,
- Соавтор книги для фармспециалистов: «Фармконсультация quantum satis. Генератор аптечных продаж»
- Автор и соавтор более 150 работ по актуальным вопросам развития фармацевтического коммерческого рынка.



КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА ПАВЛА ЛИСОВСКОГО

Компания оказывает комплексные услуги по оптимизации бизнес-процессов и внедрению моделей увеличения прибыли для всех участников фармацевтического рынка с целью дальнейшего развития системы качественного лекарственного обеспечения.

Группа успешно реализовала проекты для аптечных сетей, фармпроизводителей и дистрибьюторов на территории России, Украины, Казахстана, Узбекистана, Монголии, Белоруссии, Армении, Таджикистана, Кыргызстана.

НАШИ КЛИЕНТЫ:

ФАРМПРОИЗВОДИТЕЛИ



sanofi



NOVARTIS



Abbott

SERVIER

teva



ГЕДЕОН РИХТЕР



Pfizer

Johnson & Johnson



astellas



MSD



Bionorica®



EGIS



bella



polpharma



MERZ

Dr.Reddy's



Dr.Reddy's



glenmark



LEO



Акрихин

SANDOZ



wörwag
PHARMA



COTEKC

Zambon



Angelini
Pharma



БЕРТЕКС
Фармацевтическая компания



SUN
PHARMA



BOIRON®



jgl

ZENTIVA

AMGEN



АЛКАЛОИД

HALEON



ORGANON



SENTISS
Ясный взгляд в будущее



acino

Alcon

KrewelMeuselbach^{KM}



ВЕЛ ФАРМ • ГРУПП

MERCK



ГЕРОФАРМ



RECORDATI



IPSEN
Innovation for patient care



RENEWAL



HARTMANN



ALFASIGMA



KLOSTERFRAU
HEALTHCARE GROUP



STADA

Grindex



Mirrolla®

BIOCODEX
Russia

GSK



МЕДИКОРП



ucb

ФАРМДИСТРИБЬЮТОРЫ



ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ КОМПАНИИ



АПТЕЧНЫЕ СЕТИ РОССИИ И БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

