
МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ РАБОТЫ С СЕТЯМИ

Добрый день, уважаемые коллеги!

Позвольте поделиться с Вами материалами которые будут Вам полезны при работе с аптечными сетями.

Я много лет занимаюсь увеличением прибыльности аптечных сетей во всех регионах нашей (и не только нашей) страны, и поэтому досконально знаю особенности организации всех основных аптечных процессов.

Как я думаю, Вам известно, одним из процессов до сих пор находящимся в неудовлетворительном состоянии, является процесс взаимодействия сети с фармпроизводителями. Справедливости ради стоит отметить, что такое положение дел связано не только с недоработками сотрудников аптечных сетей, но и не всегда профессиональным подходом некоторых фармкомпаний.

Иногда мы можем столкнуться с парадоксальной ситуацией: сотрудник фармкомпания не знает какой бюджет можно выделить конкретной сети («сколько дать?»), а сотрудник аптечной сети не может рассчитать какие условия, предлагаемые фармкомпанией будут выгодны для его сети («сколько взять?»). И весь процесс переговоров может сводиться к «перетягиванию каната» условий без понимания того, нужен ли вообще этот контракт участникам переговоров?

В текущих экономических условиях это ненормальная ситуация.

ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С АПТЕЧНЫМИ СЕТЯМИ

В сборнике, который Вы получите вместе с этим письмом, собрано несколько статей о построении эффективной работы фармпроизводителя с аптечным сегментом. Уверен, что описанные подходы позволят Вам расширить арсенал инструментов взаимодействия с сетями.

В сборнике собраны следующие статьи:

- *«Актуальные проблемы взаимодействия сотрудников фармкомпаний с аптечными сетями»*, в которой перечислены ошибки фармпроизводителя при выстраивании работы с аптечной сетью;
- В статье *«Построение многоуровневой системы дистрибуции»* показано, как особенности системы дистрибуции влияют на доступность ОТС-препарата конечному потребителю.
- Также как Чичиков зарабатывал на мёртвых душах, так и в статье, *«Мёртвые души на аптечном рынке. Как показать продажи в период спада»*, представлены способы, к которым иногда прибегают некоторые аптечные сети, чтобы про-

демонстрировать производителю рост продаж без их реального увеличения.

- В статье «Трудности перевода. Проблемы дифференциации подхода к сетям различного типа», показаны способы платить сетям меньше, получая при этом лучшие результаты продаж.

ГДЕ ВЗЯТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ?

1. Если Вам понравился сборник и Вам интересны дополнительные материалы по работе с аптечными сетями, то Вы можете их найти на сайте <http://LisovskiyP.com> или отправить запрос по электронной почте на адрес: Pavel@LisovskiyP.com
2. Вам интересно как устроены процессы в аптечных сетях? На сайте <http://LisovskiyP.com> есть форма «Получить все публикации». Внесите в эту форму ваш электронный адрес на который придёт письмо с ссылкой на аптечные материалы (если письмо не пришло, проверьте папку «спам»).

КАК ПЛАТИТЬ СЕТЯМ МЕНЬШЕ?

- Хотите знать, может ли аптечная сеть выполнить условия фармкомпания?
- Хотите рассчитать оптимальный бюджет инвестиций в конкретную сеть?

У нас есть такие инструменты. Информацию о них Вы можете получить отправив запрос на адрес: Pavel@LisovskiyP.com

Обращайтесь!

До встречи!



Павел ЛИСОВСКИЙ, к.э.н.

Управляющий Партнёр "Проектирование систем управления".

Консультант по увеличению прибыльности бизнеса.

Действительный участник РАФМ

тел. +79062268109

www: <http://LisovskiyP.com>

email: Pavel@LisovskiyP.com