

Дифференцированное ценообразование в аптечном бизнесе

Как обеспечить сети максимальную прибыль при сохранении конкурентоспособности?

Практический тренинг-семинар для руководителей аптечных сетей

Ценообразование в аптечном бизнесе

Для кого:



Для руководителей аптек и аптечных сетей. Для тех, кого ищет способы увеличения доходности аптечной сети, и кто понимает, что сбалансированное ценообразование основа прибыльности любого бизнеса.

Тем, кто уже понял, что принцип «а у нас на рубль дешевле, чем в соседней аптеке» не гарантирует увеличение количества покупателей и, тем более, прибыли.

Всем тем, которым знакомо чувство острой неудовлетворенности от той «дубовой» модели ценообразования, что существует во многих аптечных сетях.

Для кого семинар: Генеральный директор, Коммерческий директор, Руководитель отдела ценообразования, Категорийный менеджер, Руководитель отдела закупок.

Как:



Динамично, но детально. С опорой на экономическую теорию тренинга и практический опыт участников. С реальными примерами внедрения в ведущих аптечных сетях России. Семинар проходит в формате мастер-класса и живого общения

Зачем:



Понять экономическую логику ценообразования. Понять на реальных кейсах, как грамотная ассортиментная и ценовая политика в товарной категории и МНН-кластере способна увеличить прибыльность всей товарной группы без особых дополнительных усилий.

Пересмотреть свой подход к процессам формирования ассортимента и ценообразования и увеличить прибыльность своего бизнеса.

Цель семинара:



Получение методики увеличения доходности аптечного сети в любой конкурентной среде.

Краткий план семинара

I. Общая логика формирования ассортимента в розничном бизнесе

1. Три основных процесса любого розничного бизнеса
2. Основные способы управления продажами в розничном бизнесе
3. Особенности ценовой коммуникации с клиентом, типы клиентов
4. Метод «Перекрестка» - разным типам покупателей необходимо предоставлять разные цены на один и тот же товар. Как это реализовать?
5. Условия продажи товара по разной цене
6. Способы продажи товара по разной цене
7. Особенности конкуренции и эластичности по цене
8. Методы исследования ценовой чувствительности
9. Эластичность и шаги. Ступенчатая эластичность
10. Особенности ценообразования на различные типы товаров. Лекарственные средства как особый вид товара

Данный блок знакомит с общей логикой и существующими способами ценообразования в любом розничном бизнесе. Вы узнаете о нюансах и распространённых ошибках ценообразования. В завершение блока вы будете понимать общую концепцию процесса, а также увидите новые способы ценообразования которые можно реализовать в аптечном сегменте. Мы разберем применение этих способов на конкретных примерах из практики крупнейших аптечных сетей и вашего личного опыта.

В этом блоке показано, что дифференциация ценообразования позволяет эффективно конкурировать с дискаунтерами, сохраняя покупателей и увеличивая прибыльность своей сети. Рассмотрена концепция построения ценового баланса на товары с маркетинговыми выплатами фармпроизводителей (back-маржой).

Мы с вами поймём, что дифференциация ценообразования позволяет построить свою систему ценовой коммуникации с клиентом.

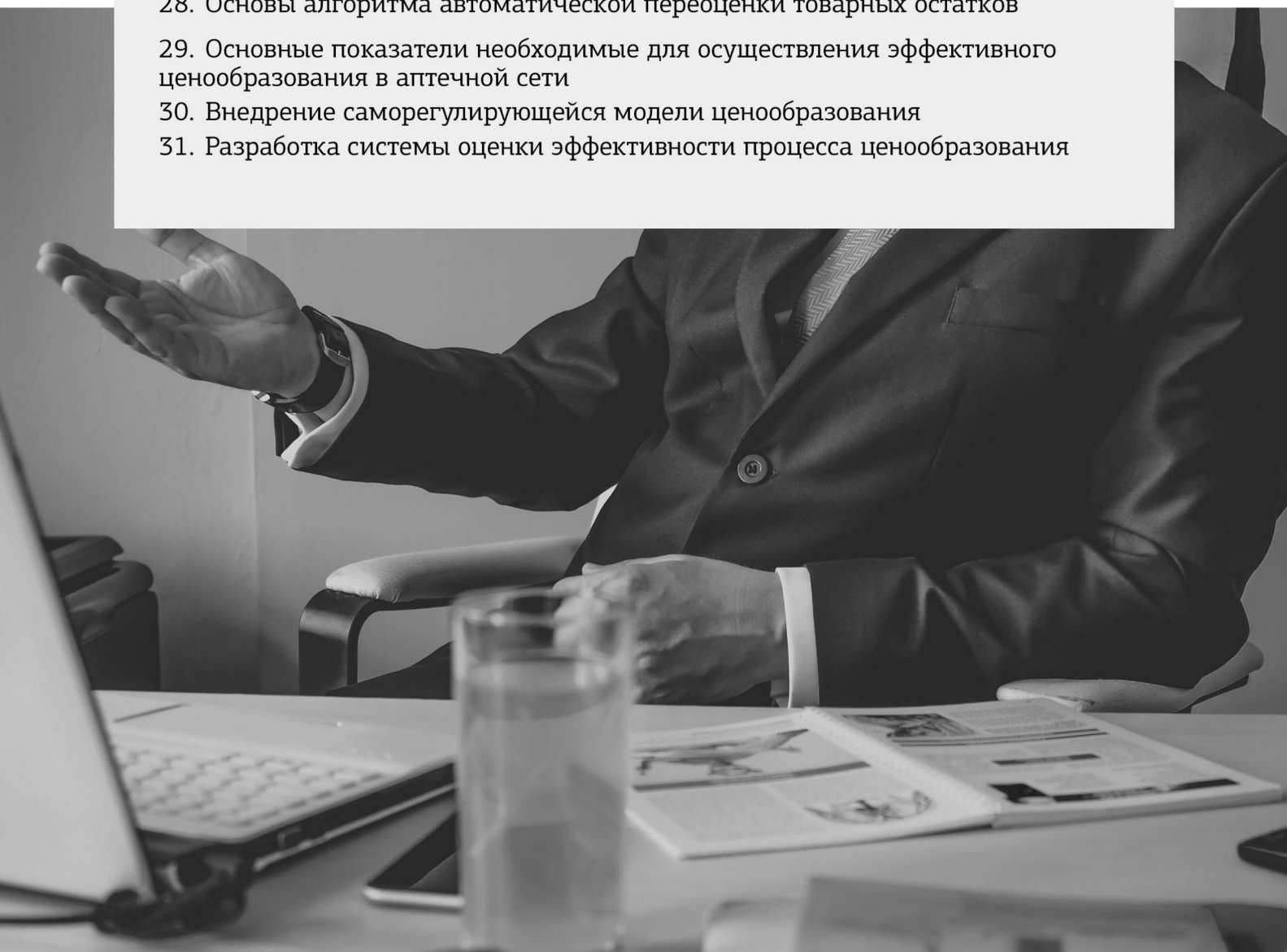


II. Дифференциация ценообразования и ценовая коммуникация

11. Дифференцированный подход к ценообразованию и классификации ассортимента
12. Основы организации процесса ценообразования в аптечных сетях, логика дифференцированного подхода к управлению ценой
13. Основные ошибки допускаемые при ценообразовании
14. Деление ассортимента на товарные группы, МНН-кластеры
15. Разделение ассортимента на экономические группы
16. «Базовый» категорийный менеджмент
17. Наполнение товарных групп (и МНН-кластеров) в разных ценовых сегментах
18. Движение ценовых и прибыльных границ
19. Первичное определение экономических групп
20. Способы ценообразования и проблемы базового «процентного» способ ценообразования, используемого во всех аптечных сетях
21. Принцип расчёта матриц ценообразования на различные экономические группы ассортимента

II. Дифференциация ценообразования и ценовая коммуникация

22. Разработка саморегулирующегося алгоритма выравнивания матриц и поиска потенциала дооценки на разные экономические группы
23. Корректировка ценообразования в рамках товарных групп и МНН-кластеров
24. Использование колебаний рынка для увеличения прибыльности (наценки) процесса ценообразования
25. Увеличение прибыльности ценообразования за счет обработки малых ценовых волн
26. Увеличение прибыльности ценообразования при обработке больших ценовых волн
27. Построение алгоритма обработки смешанных волн
28. Основы алгоритма автоматической переоценки товарных остатков
29. Основные показатели необходимые для осуществления эффективного ценообразования в аптечной сети
30. Внедрение саморегулирующейся модели ценообразования
31. Разработка системы оценки эффективности процесса ценообразования





“

Мы разрабатываем научные подходы управления аптечным и фармбизнесом. Консультируем руководителей компаний, помогая им решать их стратегические задачи, внедрять эффективную систему управления и увеличивать прибыльность бизнеса.

Об авторе

Лисовский Павел Андреевич

Управляющий Партнёр компании “Проектирование систем управления” (www.LisovskyP.com)

- Консультант по увеличению прибыльности фармбизнеса
- Действительный участник Российской Ассоциации Фармацевтического Маркетинга (РАФМ)
- Автор и ведущий курса в Школе Фармацевтического Маркетинга (Ipsos Comcon)
- Кандидат экономических наук.
- Ведущий экономист-эксперт на Российском фармацевтическом рынке.

Окончил Санкт-Петербургскую химико-фармацевтическую академию и Санкт-Петербургский инженерно-экономический университет, кандидат экономических наук.

Создал Компанию «Проектирование систем управления», которая работает с фармпроизводителями, фармдистрибьюторами, аптечными сетями России и стран СНГ и занимается тем, что внедряет экономические модели увеличения прибыльности операций, каждого из участников фармынка.

Павел Лисовский руководил более сотней проектов по увеличению прибыльности компаний,

работающих в фармацевтической сфере (аптечных сетей, фармпроизводителей, дистрибьюторов) в различных регионах России, Украины, Казахстана, Узбекистана, Беларуси; провёл более 1.000 тренингов, семинаров, презентаций, в которых приняли участие более десяти тысяч человек.

В фармацевтическом бизнесе с 2004 года, автор или соавтор более 70 работ по актуальным вопросам развития аптечного рынка России, автор сайта, посвящённому увеличению прибыльности бизнеса www.LisovskyP.com. Автор книги «15 глав об увеличении прибыльности аптечного бизнеса».

Наши клиенты



Компании, которые нам доверяют:

Фармпроизводители:

- ▶ ТОП 10 производителей
Bayer, Sanofi Aventis, Novartis, Отисифарм, Servier, Teva, Takeda
- ▶ ТОП 20 производителей
Gedeon Richter, Abbott, Actavis, Pfizer
- ▶ ТОП 50 производителей
Egis, Bella-tzmo, MSD, Polpharma, Merz, Dr. Reddy's, Glenmark, LeoPharm, Акрихин, Sandoz, Woerwagpharma, Сотекс и др.

Фармдистрибьюторы:

Протек, Катрен, Годовалов и Шаврин

Исследовательские компании:

Ipsos Comcon, DSM group, IMS Health

Крупнейшие аптечные сети:

- ▶ ТОП 10 сетей России
ex.Имплозия (Самара), Планета Здоровья (Пермь), Ладушка (Нижний Новгород), Фармакопейка (Омск), Твой Доктор (Тула), Вита (Поволжье)
- ▶ ТОП 20 сетей России
Аптека Таймер/Годовалов и Шаврин (Пермь), Невис (Санкт-Петербург)
- ▶ ТОП 50 сетей России
Губернские Аптеки (Красноярск), Фармакор (Санкт-Петербург), Fatmani&Аптечество (Нижний Новгород), Областной Аптечный Склад (Челябинск), Юг Фарма (Ростов-на-Дону)
- ▶ ТОП 200 сетей России
36.6С (Казань), Казанские Аптеки (Казань), Наш Доктор (Нижний Новгород), Вита Норд (Архангельск), Мэтр (Брянск), Вита Плюс (Пятигорск), Ульяновскфармация (Ульяновск), Витафарм (Тольятти), Аптечные Традиции (Курск), Ваш Доктор (Бийск), ДОМфарма (Коломна), Лора Плюс (Краснодар), Аптека 313 (Нижний Новгород), Валета (Екатеринбург), Сакура (Казань), Аптека Бердская (Бердск).



Павел ЛИСОВСКИЙ, к.э.н.

**Управляющий Партнёр "Проектирование систем управления".
Консультант по увеличению прибыльности бизнеса
Действительный участник РАФМ**

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

Звоните: +7 (906) 226-81-09
Пишите: Pavel@LisovskiyP.com
Изучайте: <http://LisovskiyP.com> – технологии
увеличения прибыльности вашего бизнеса

Liso✓skiyP.com