TORYGROUP
with passion to Pharma

ПРАКТИЧЕСКИЙ КЕЙС
РАЗВИТИЕ КАТЕГОРИЙ ТОВАРА

КАТАЛИЗАТОРЫ УСКОРЕНИЯ БИЗНЕСА В АПТЕЧНОМ РИТЕЙЛЕ

+38 06 31 00 36 75 torygroup1.ua@gmail.com www.torygroup.space

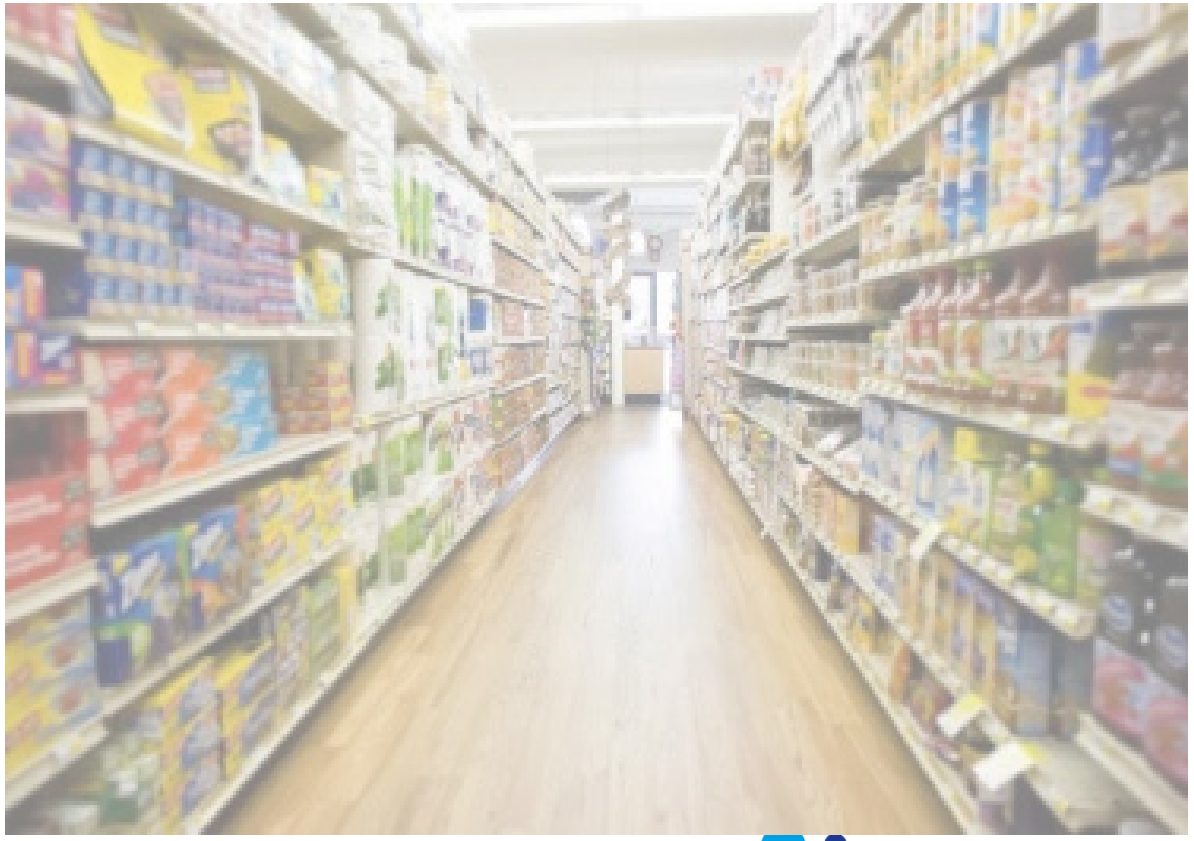
ЧЕГО ХОТЯТ УЧАСТНИКИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА?

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ:

- ✓ Рост доли товара в категории
- ✓ Рост нумерической дистрибуции
- ✓ Визуализация товара на полке
- ✓ Рекомендация товара в аптеке

АПТЕЧНАЯ СЕТЬ:

- ✓ Прибыль
- ✓ Лояльный покупатель
- ✓ Развитие бизнеса



TORYGROUP

ФИЛОСОФИЯ ПАРТНЕРСТВА: ДУМАЙ О ВСЕХ СТОРОНАХ В СОЮЗЕ

Продукты & услуги, которые удовлетворяют потребности

Мы это делаем

Что делаем, чтоб добавить значение этим взаимоотношениям?

Категорийная экспертиза
Принятия решений
Нововведение
Потребительские типы

Мы это делаем

TORYGROUP

ЧТО ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО?

СОВРЕМЕННЫЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ:

- ✓ Ресурсы (время, инвестиции)
- ✓ Развитие категорийного менеджмента
- ✓ Понимание коммерческих преимуществ товара разных производителей в категории
- ✓ Практические навыки по ведению коммерческой деятельности в аптечной сети

TORYGROUP

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР АПТЕКИ ПОКУПАТЕЛЕМ

Решение 3.

Работа над ТМ активностями и программами лояльности

Наличие скидок, акций

Месторасположение аптеки

Решение 1.

Внедрение системы категорийного менеджмента и ценообразования по группам товара ABC с использованием ценовых ловушек

Оптимальная стоимость препаратов

Широкий ассортимент

Квалифицированное обслуживание

Высокое качество товара

Решение 2.

Обучение. Имплементация книги стандартов обслуживания покупателей

TORYGROUP

ТАРГЕТИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПОД ЦЕЛЕВУЮ

Основные решения о покупках в аптеке принимает женщина, потому рекомендуем использовать сегментировать целевую аудиторию по принципу:

Целевая аудитория	Уровень дохода	Возраст	Социальный статус	Приоритет	Чувствительность к цене	Основной фактор при выборе
Женщина «Я»	Средний +	25-55 лет	Работает	Уход за собой	Низкая	Бренд
Женщина «Мы»	Средний	25-55 лет	Работает, не работает	Здоровье семьи	Средняя	Качество
Женщина «Пенсион»	Низкий	55+	Не работает	Свое здоровье	Высокая	Цена

ТОВАРЫ АССОРТИМЕНТНОЙ КОРЗИНЫ ДЛЯ ЖЕНЩИНА «МЫ» & «Я»

essity

Косметика (Natural organic beauty, Mass, Middle market)

Гигиена (детская, женская, уход за больными)

Питание (детское, парантеральное)

TORYGROUP

ТОВАРЫ АССОРТИМЕНТНОЙ КОРЗИНЫ

Группа «Социальный дисконт»

ИМН

Группа «Хронические заболевания»

TORYGROUP

ВЛИЯНИЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ НА КОММЕРЧЕСКИЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОЦЕССЫ

Женщина МЫ – ценообразование с использованием ABC по группе товара «Non Pharma)», обращение в коммуникации, дополнительный ассортимент, группа Детство, акции, программы лояльности

Женщина Я - основное ценообразование, группа «натуральная косметика», программы лояльности (накопление бонусов, рассылка смс)

Пенсион –ценообразование с использованием ABC по группе товара «Социальный дисконт», дисконтная программа по группе товара «Хронические заболевания», дополнительные сервисы в аптеке

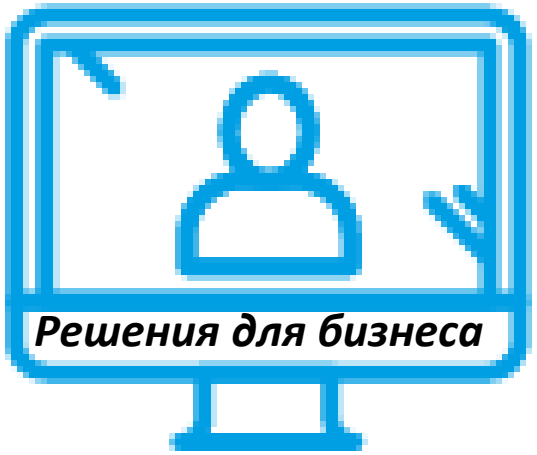
TORYGROUP

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ОТКАЗА ПОКУПАТЕЛЯ ОТ АПТЕКИ :

Ассортимент, который не соответствует потребностям ЦА

Неуважительное отношение к Покупателю

Цены значительно выше, чем в ближайших аптеках



Категории товара под ЦА

Стандарты обслуживания Покупателей

Ценообразование по группам ABC, мониторинг

TORYGROUP

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПРАВИЛА

ОРГАНИЗАЦИЯ И СТРУКТУРА

НАВЫКИ И СПОСОБНОСТИ СОТРУДНИКОВ

СИСТЕМЫ И ПРОЦЕССЫ

- ✓Управления категориями товара и товарными запасами
- ✓Автоматизация заказа товара и анализа
- ✓Работа с покупателем
- ✓Квалифицированный и обученный персонал

TORYGROUP

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

Рост доли товара в категории “**ВИТАМИНЫ**”, “**ДЕТСКАЯ ГИГИЕНА**”, “**ЖЕНСКАЯ ГИГИЕНА**”, “**УХОД ЗА БОЛЬНЫМИ**”

Рост ND в сети аптек до 80% по ключевым SKU

TORYGROUP

РЕЗУЛЬТАТЫ ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ:

- ✓ Развитие Продукта в категории товара Аптечной сети
- ✓ Грамотное комплайенс инвестирование в Sale out
- ✓ Приобретение надежного Партнера в лице Аптечной сети
- ✓ Налаженный и эффективный инструмент для достижения роста продаж

TORYGROUP

ИТОГИ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

КЕЙС 1

0/83 0%/40% 0/8

КЕЙС 2

0/286 0%/65% 0/18

КЕЙС 3

140/156 45%/80%

DISTRIBUTION

VISIBILITY

DISTRIBUTION

TORYGROUP

НАШИ ПАРТНЕРЫ:

АПТЕКА БАЖАЄМО® ЗДОРОВ'Я

МЕД-СЕРВІС

D.S. мережа аптек

доброго дня | аптека

АПТЕКА АКС СОЦИАЛЬНАЯ

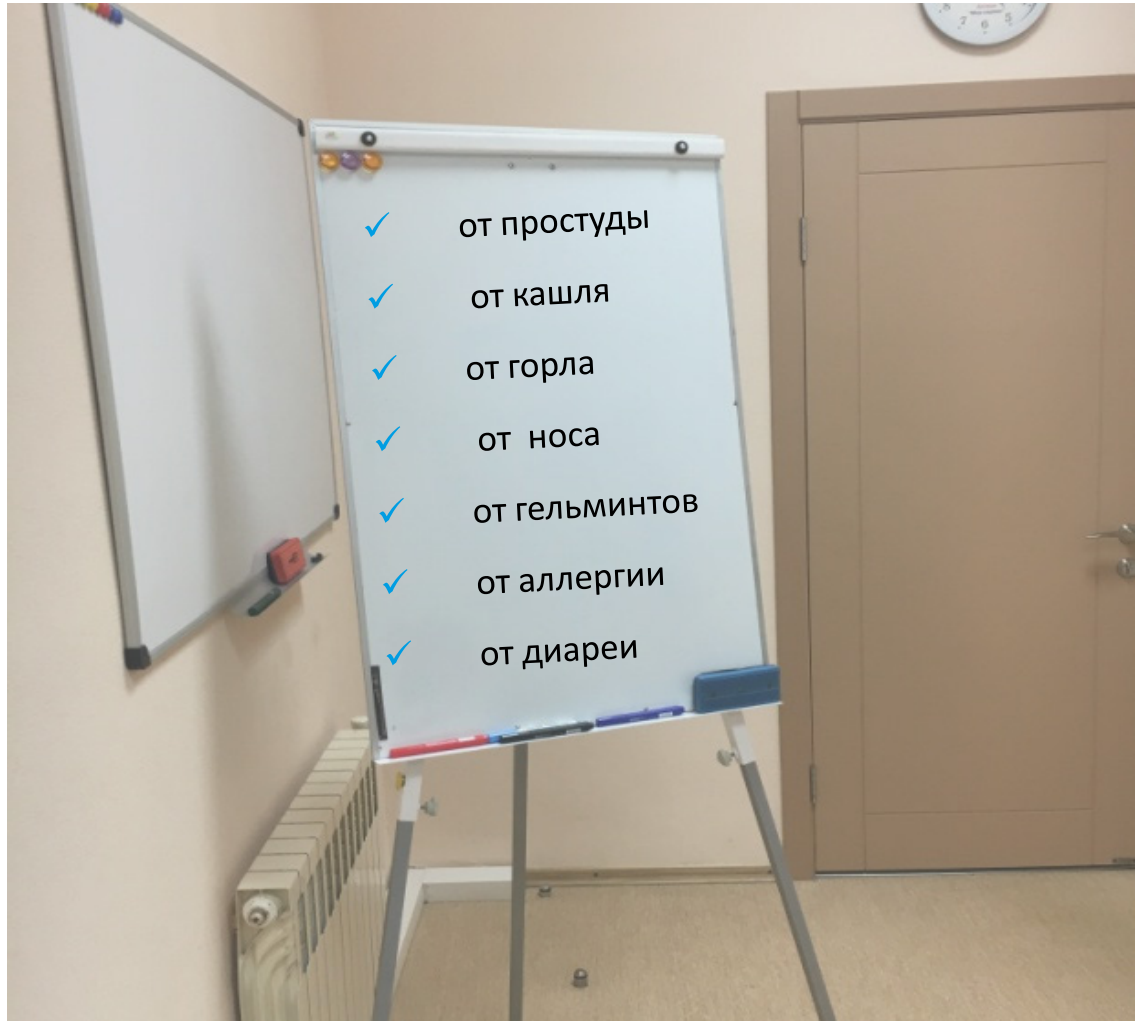
аптека TAS & АПТЕКА ПРИЄМНИХ ЦІН

МЕРЕЖА АДРЕС ЗДОРОВ`Я КОНЕКС

Комунальне підприємство Чернігівської обласної ради ЛІКИ УКРАЇНИ

TORYGROUP

КАТЕГОРИИ ТОВАРА ДЛЯ РАЗВИТИЯ НА 2019



СОДЕРЖАНИЕ ВОРКШОПОВ

- Управление категорией
- Управление KPIs
- Развитие Партнерства
- Матрицы ассортимента
- ABC-анализ
- Ценовые ловушки
- Мерчендайзинг
- Ценообразование
- Привлекательность Партнеров
- Формирование группы по категориям
- Обязанности категорийного менеджера

TORYGROUP

TORYGROUP

with passion to Pharma

+38 06 31 00 36 75 torygroup1.ua@gmail.com www.torygroup.space