



**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
(ГБОУ ВПО КубГМУ Минздрава России)  
Кафедра фармации**

## **Бизнес-план**

**Увеличение объема реализации за счет введения в  
ассортимент группы «Лечебная косметика».**

**Разработчики проекта:**

**Горгула О.А.**

**Лошкарева А.М.**

**Рубан В.В.**

**Угринович К.А.**

Исполнителем данного проекта является аптечная организация, имеющая организационно-правовую форму : Общество с ограниченной ответственностью «РАНФарма».

# Основная цель:

Увеличение объема реализации на 33,8% за счет включения в ассортимент группу лечебно-косметических средств.

# Миссия проекта:

Обеспечение населения  
качественными, безопасными и  
эффективными косметическими  
средствами.

# Анализ рынка лечебной КОСМЕТИКИ:

Объем продаж аптечной косметики уменьшился на 3,3% по сравнению с прошлым годом, однако, потребители до сих пор приобретают в большом количестве лечебно-косметические средства, о чем свидетельствует высокий товарооборот.

Через аптечную сеть было реализовано 93,1 млн. упаковок косметических средств на сумму 22 млрд.руб.

# Анализ потребителей лечебной КОСМЕТИКИ:

В ходе анализа рынка были выделены основные категории потребителей:

1 группа – женщины до 18 лет с уровнем дохода до 20 тыс.руб.

2 группа – женщины 18-25 лет с уровнем дохода до 20 тыс.руб.

3 группа – женщины 18-25 лет с уровнем дохода 20-40 тыс.руб.

4 группа – женщины 46 и более лет с уровнем дохода свыше 40 тыс.руб.

# Анализ товара:

Ориентируясь на предпочтения потребителей будет включен товар:

- ухода за волосами с натуральными маслами Botanic Therapy от Garnier.
- средства Garnier Skin Naturals "Чистая Кожа" очищают кожу, устраняют недостатки, предотвращают их повторное появление.
- Потенциальными потребителями является 1 группа.



- ▶ La Roche-Posay «Rosaliac»-основана на эффективном сочетании целебных свойств термальной воды и смягчающем действии глицерина.
- ▶ Потенциальным потребителем является группа № 2.





- ▶ Librederm «Hyaluronic» – устраняет сухость, шелушение, предотвращает преждевременное старение.
- ▶ Потенциальными потребителями является группа №4.



- ▶ Natura Siberica линия Laboratoria Siberica – сибирская натуральная косметика, созданная на основе полезных трав и растений.
- ▶ Потенциальными потребителями является группа 3.



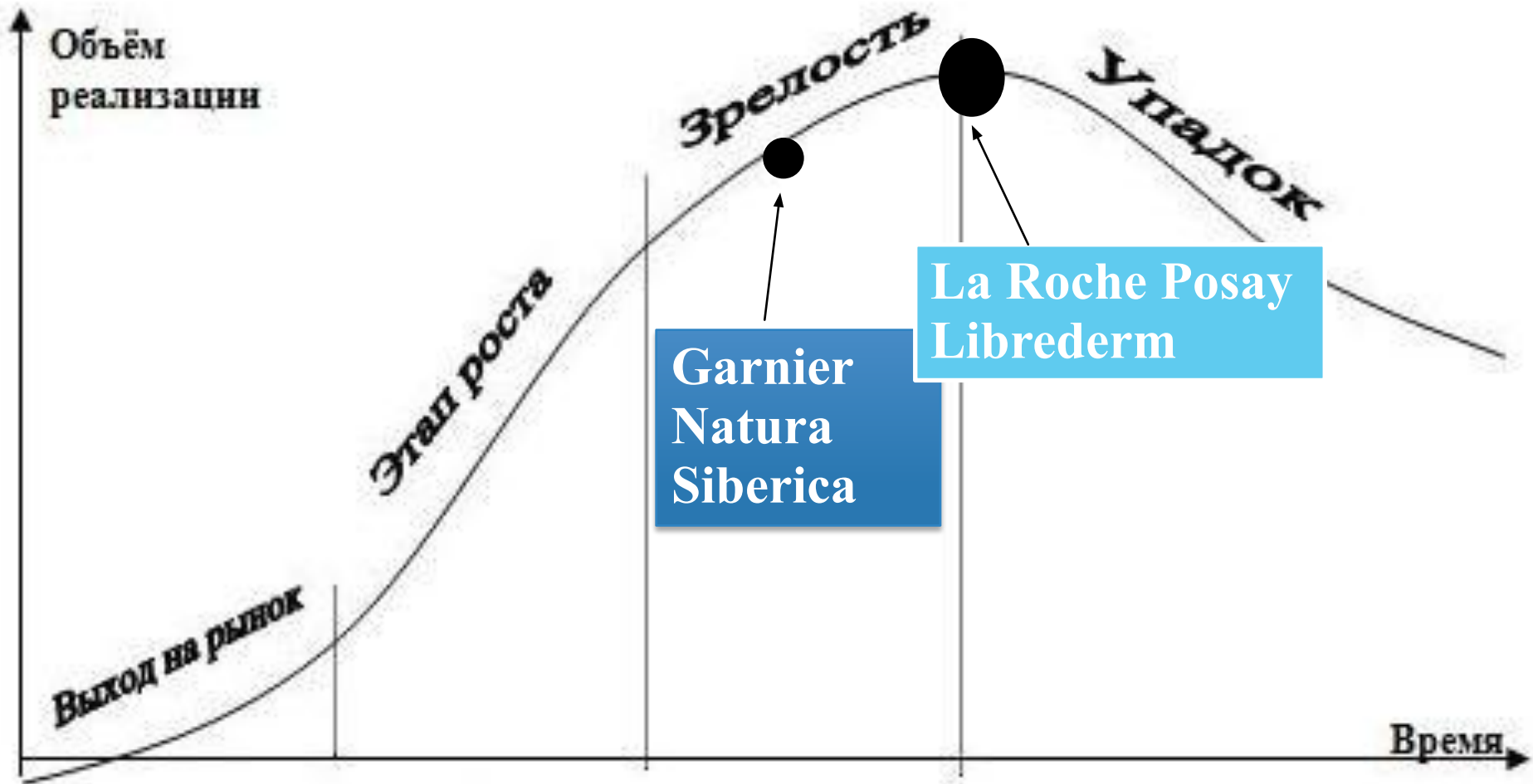
# Анализ конкурентов:

В ходе маркетинговых исследований были выявлены 3 основных конкурента:

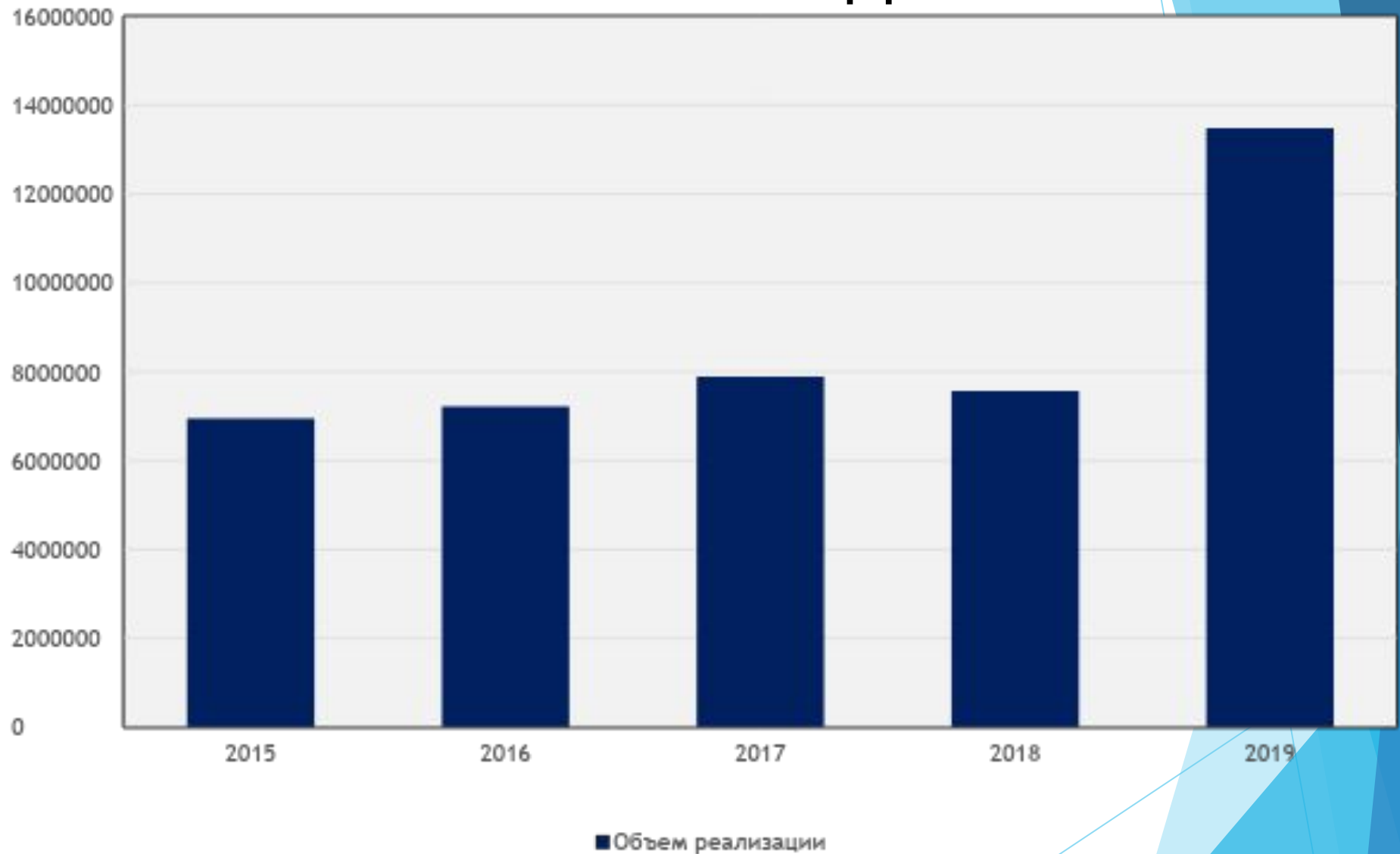
- ✓ Конкурент № 1 ООО «Здесь аптека» г. Краснодар , западный округ , ул. Каляева,65.
- ✓ Конкурент № 2 ООО «Аптучный склад» г. Краснодар, западный округ , ул. Калинина,328.
- ✓ Конкурент № 3 ООО «АПТЕКА» г. Краснодар , западный округ, ул. Передерия,64/1.

Главным конкурентом является ООО «Здесь аптека».

# Жизненный цикл товара



# План объема реализации на 2019 год



**Включение в ассортимент группы лечебная косметика увеличит  
объем продаж на 33.8 %**

**Объем реализации в 2019 году = 13474636,50**

# Анализ контрольных и плановых показателей

