

***Маркетинг в
дистанционных
продажах ЛС***

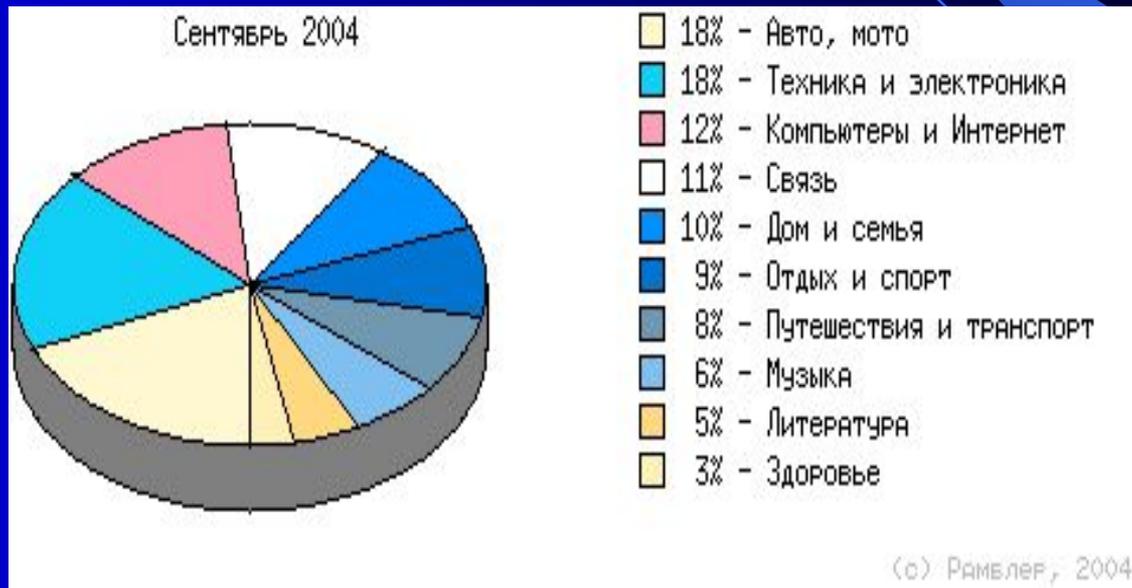
Определения

- **ЛС** – вещества, применяемые для профилактики, диагностики, лечения болезни, предотвращения беременности, полученные из крови, плазмы крови, а также органов, тканей человека или животного, растений, минералов, методами синтеза или биологических технологий. А также ...
 - (ФЗ о Лекарственных средствах)
- Маркетинг – это попытка представить себе, чего хотят люди, чтобы дать им это.
 - (Шелли Лазарус, амер.специалист по рекламе)
- **ДП** - продажа товара на основании **ознакомления** потребителя с описанием товара, т.е. без **непосредственного** ознакомления потребителя с товаром либо образцом товара.
 - (проект ГД).



Варианты ДП

- Товары почтой
- Телефон (в т.ч. ТВ-шоп)
- Интернет:



«Продорожил, ничего не нашёл, а
подешевил да два раза оборотил –
нажива и есть» - пословица

РАФМ, 27/10/04, "Маркетинг & ДП"



Дома или на работе?

(данные Рамблер, 09/2004)

<u>Тематическая группа</u>	<u>Будни</u>	<u>Выходные</u>
Авто, мото	19%	20%
Техника и электроника	18%	18%
Компьютеры и Интернет	11%	12%
Дом и семья	10%	10%
Связь	10%	12%
Отдых и спорт	10%	8%
Путешествия и транспорт	7%	5%
Музыка	6%	7%
Литература	4%	5%
Здоровье	3%	3%

«Работа работой, но надо и что-то
полезное сделать» Х.Ягодзиньский

РАФМ, 27/10/04, "Маркетинг & ДП"



Кто же участник ДП ?

- Реальные аптеки – 5-7 операторов
 - Столица Медикл, Аптека ВЕР, Стар и млад, СДЛ, ...
- Потенциальные игроки – 2-3 оператора
 - 36,6, Биотек, Ригла
- «Сомнительные» аптеки – 7-10 операторов
 - АМТ, Медпункт, Медицинский рынок
- Аптеки с курьерской услугой – 121.
- **Отдельной строкой:** цилиндры Фараона, Морозник Кавказский, увеличение всего, улучшение остального и т.д.



РАФМ, 27/10/04, "Маркетинг & ДП"



Отличие покупателя ДП:

Психологическая готовность на доставку

- По данным MEDI-Q: обращение поликлинических врачей к ресурсам Интернет выросла с 10% до 26% за последние 2 года.
- По данным Pharma-Q: 35% аптек имеют доступ в Интернет.
- По данным T-TGI: 8% городского населения используют интернет, 0,5% населения покупали лекарственные препараты через Интернет.



Особенности 5P

- Product
- Price
- Place
- Promotion
- People

«В среднем одна продажа совершается
после 6 «нет» покупателя»

Джеффри Дэвидсон

РАФМ, 27/10/04, "Маркетинг & ДП"



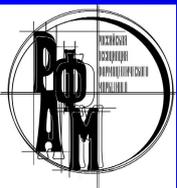
Когда нет «аптечной полки»»

- Скидки, подарки
- Совместные акции с производителем
- Целевые тематические рассылки



«Потребители – это статистика;
клиенты – это люди»
Стэнли Маркус

РАФМ, 27/10/04, "Маркетинг & ДП"



Будущее ДП

- Оптимистическое:
 - 4-6% от рынка
- Пессимистическое:
 - 0%
- Реалистическое:
 - сколько завоюем, столько и будет.

«Каждое действие встречает равную ему по силе и противоположенную по направлению правительственную программу»
Закон Мейна

