

Проблемы товаропроводящей цепочки

Звено розничных продаж
на примере ООО «Система аптек «Линда-Фарм»

I. Главные причины сокращения ассортимента в аптеке? Есть ли сокращение в Вашей сети?

1. Отсутствие или сокращение оборотных средств

2. Отсутствие товара у поставщика

По состоянию на 14.04.09 у основных поставщиков нет 168 наименований нашего ассортимента, в т.ч.

- Простатилен лиофил.пор.д/ин.амп. 30мг N10 с 03.02.09
- Колибактерин сух. вещ. 5доз фл. N10 с 11.03.09
- Тамифлю капс. 75мг N10 с 16.03.09
- Лантус Оптисет шпр.100МЕ/мл 3мл N5 с 02.04.09
- Актрапид НМ р-р д/ин 100ЕД фл.10мл с 14.04.09

(например, у Артур-К по отправленному заказу на конец марта было до 30% отказов)

43. Сложно было найти некоторые дешевые препараты (таблетки Анальгина, Валерианы), спиртовые настойки дистрибуторов

(например, у Артур-К по отправленному заказу на конец марта было до 30% отказов)

4. Сложно было найти некоторые дешевые препараты (таблетки Анальгина, Валерианы), спиртовые настойки

препаратами

6. Создание конкурентами интернет – аптеки
5. Прямая торговля со складов дистрибуторов дорогостоящими препаратами

6. Создание конкурентами интернет – аптеки

II. Какие критерии пересмотра ассортимента?

Ассортимент лекарственных средств не пересматривался, так как спрос на него в нашей сети не изменился.

Ассортимент товаров с НДС сократился в фармamarcaх прежде всего за счет сопутствующих товаров по причине увеличения количества краж товаров посетителями фармamarcaтов

III. Изменилась ли система ценообразования в аптеке в кризис? И если «да», то каким образом?

В нашей сети система ценообразования не изменилась. Общий принцип ее такой:

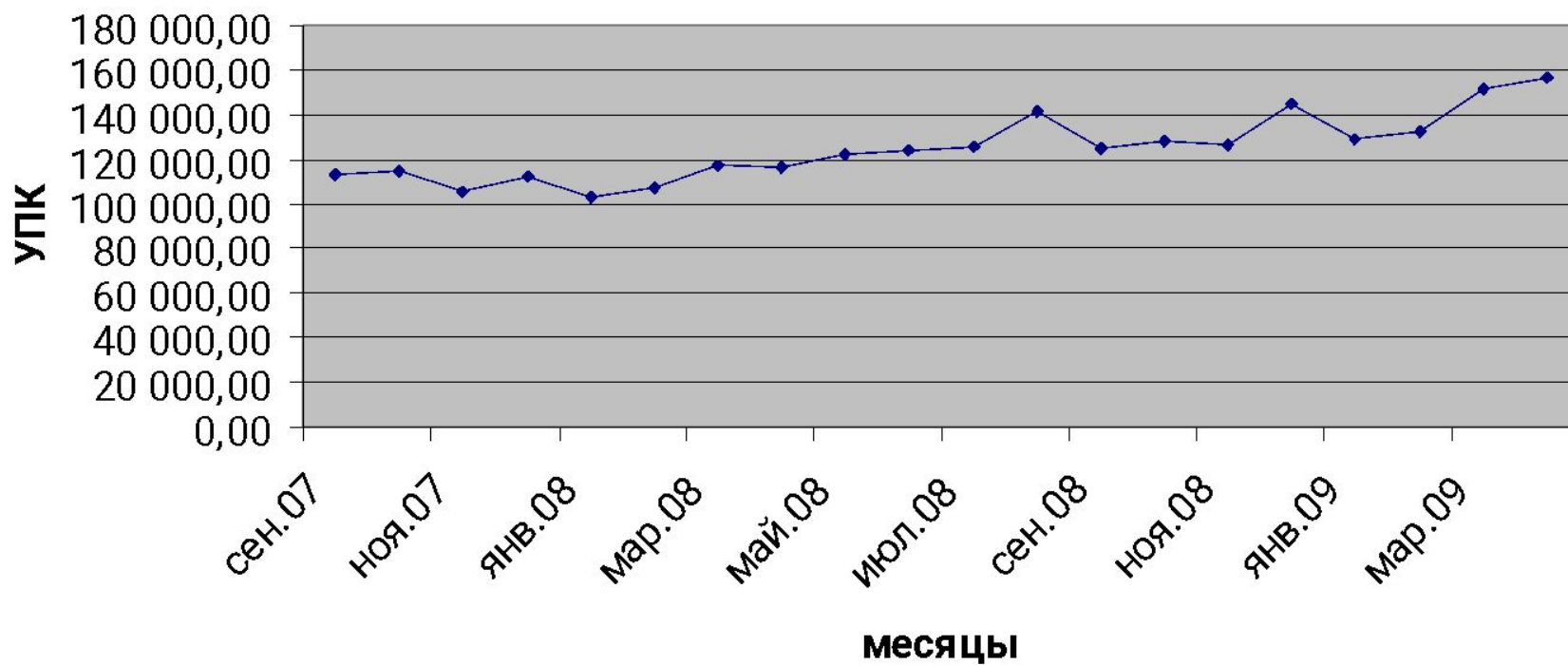
более дешевые препараты имеют большую наценку, более дорогие – меньшую.

После вступления в силу постановления №955 была произведена соответствующая переоценка

IV. Можно ли говорить о том, что сейчас на уровне первого стола усиливается тенденция замены более дорогих препаратов на более доступные аналоги (посредством рекомендации первостольниками)?

У нас этого не происходит. Т.к. зарплата первостольника напрямую привязана к объему продаж, то он заинтересован продать более дорогой аналог. Другой вопрос, что снизилась покупательная способность населения и происходит сдвиг в сторону продаж более дешевых препаратов. Количество упаковок препаратов отечественных производителей растет, не смотря на то, что наша сеть была ориентирована на средне-богатый сегмент покупателей.

Продажи Украинских товаров в упаковках



Доля продаж Украинского товара в упаковках

