



# ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА ЛЕКАРСТВ

**Авторы:**

**Учащиеся 10-го класса**

**МБОУ «СОШ №106»**



# АКТУАЛЬНОСТЬ

Коронавирус нового типа внес коррективы в том числе и в систему лекарственного обеспечения населения. В чрезвычайных обстоятельствах правительство приняло ряд срочных мер, чтобы обеспечить эпидемическую безопасность, организацию специализированных госпиталей, потребности системы здравоохранения и граждан в средствах индивидуальной защиты и лекарственных препаратах.

В период пандемии правительство ввело ряд изменений в сфере обращения лекарств.

*Экстренная ситуация показала важность реформирования фармотрасли по принципу умной и гибкой регуляторики и более широкого применения механизмов "регуляторного доверия"*



Фармацевтическая компания



## Брэнд компании «ООО PROMOMED»

«PROMOMED»-инновационная компания нового поколения, выводящая на российский рынок лекарственные препараты европейского качества, по справедливой цене. Компания создана в 2020 году российскими и иностранными инвесторами.

### Девиз:

**«Отдавая часть себя, мы дарим людям  
возможность жить полноценной жизнью»**

**Наша миссия:** Наш инновационный подход позволяет создавать эффективные решения, дающие уверенность в будущем. Мы - команда единомышленников, помогаем людям жить и думать иначе!





# КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

## Основные

- Провизор – Алена С
- Провизор-аналитик- Евгения М.
- Провизор-маркетолог- Елизавета С.
- Провизор-организатор – Дарья С.
- Медицинский маркетолог- Алена В.
- Провизор-технолог – Егор В.

## Вспомогательные

- Пиар-менеджер – Ксения К.
- Бухгалтер – Милана М.
- Экономист- Елена Г.
- Логистик – Евгений Д.
- Мерчендайзер- Георгий Л.
- Промоутер- Максим Ш.
- Бренд-менеджер
- Промоутер – Карина Е.
- Водитель автомобиля – Владислав Х.
- Менеджер по работе со складом Яна С.
- Менеджер по продажам – Михаил М.
- Менеджер по закупкам – Роман Я.
- Экспедитор – Вероника В.
- Экспедитор по перевозке грузов – Семен И.
- Юрисконсульт- Илья Б.



# ПИАР-МЕНЕДЖЕР

(специалист по связям с общественностью)

Основной задачей специалиста по PR является достижение взаимопонимания между той компанией, на которую он работает, и ее клиентами, партнерами, властями всех уровней, журналистами, населением и т. п. Иногда PR-специалистов называют «архитекторами согласия»

## В каких учебных учреждениях можно получить образование по специальности «Пиар-менеджер»

**Колледж** Зачисление в колледж без экзаменов и ЕГЭ. После 9 и 11 классов. Отсрочка от армии

**Бакалавриат** 20 факультетов, 200 программ. Трудоустройство студентов. Отсрочка от армии

**Магистратура** Гибкий график. Расписание занятий позволяет совмещать обучение с работой.

Отсрочка от армии

**Аспирантура** Гибкий график. Расписание занятий позволяет совмещать обучение с работой.

Отсрочка от армии





# ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

<i>Реклама</i>	<i>Стимулирование сбыта</i>	<i>Связь с общественностью</i>	<i>Личная продажа</i>	<i>Прямой маркетинг</i>
Любая оплаченная спонсором неличная форма представления идей, товаров, услуг.	Различные способы воздействия, стимулирующие интерес, покупки и т.д.	Мероприятия, направленные на продвижение и поддержание имиджа компании или отдельных ее товаров.	Непосредственный контакт с потенциальными потребителями в форме беседы с целью продажи.	Использование неличных средств связи для прямого обращения к целевым покупателям.



# РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

- **Для бесперебойной реализации вакцины и других лекарств необходимо:**
- формирование годовых потребностей больниц и аптек в медикаментах;
- консолидация годовых потребностей подразделений больниц и аптек;
- составление плана-графика закупок;
- формирование лотов и формирование извещений о закупке по 44-ФЗ или 223-ФЗ (для государственных и муниципальных учреждений);
- заключение контракта на поставку, в спецификации к контракту указывается перечень закупаемых товаров;
- формирование оперативных (в течение года) потребностей больницы в медикаментах;
- оформление заказов на поставку товаров;
- поступление в аптеку медицинской организации;
- квартальная корректировка годовых потребностей (плана графика);
- распределение по подразделениям поступивших на склад медикаментов;





# РЕКЛАМА

Эффективнее, чем вы думаете  
Доступнее, чем вы ожидаете!

**PROMOMED+**

**МЫ ДОРОЖИМ ВАШИМ ЗДОРОВЬЕМ!**

м. Кузьминки, ул. Окская, д. 1 корп. 1  
+7 (495) 709-44-44

м. Текстильщики, ул. Люблинская, д. 7/2, корп. 1  
+7(499) 992-79-01



**Аптека "PROMOMED+**  
на Ярцевской, 22

СОЦИАЛЬНАЯ АПТЕКА ЭКОНОМ КЛАССА

*Забота о каждом*

**7 дней / 24 часа ОТКРЫТО**

**НИЗКИЕ ЦЕНЫ**  
Гарантия подлинности и качества

**АКЦИЯ**  
с 9:00 до 13:00  
**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СКИДКА\***  
\*кроме товаров ЖНВЛС

**ПЕНСИОНЕРАМ И ЛЬГОТНИКАМ -  
БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА ЛЕКАРСТВ**  
по ценам Аптеки  
на Ярцевской 22,  
при заказе от 1 000 рублей\*  
\*только для жителей ЗАО г. Москва

Заказ по телефонам:  
8 (499) 141 65 69  
8 (985) 997 80 53  
**ул. Ярцевская, 22**  
<http://apteka-msk.com/>

ул. Орловская  
ул. Ярцевская  
ул. Енисейская  
Молодежная

**7 минут от метро!**





# ВЫВОД

Для Государства ощущается необходимость производства отечественных аналогов импортных препаратов, а также разработка отечественных. Это позволит большую часть населения обеспечить фармакологической продукцией по более низким ценам.

В связи с этим масштаб планируемого Предприятия становится федерального значения, а не регионального.

Так же большое влияние открытие предприятия окажет и развитие того региона в котором это произойдет.

