

АПТЕКА  ФАРМАЦИЯ

кейс

пос. Отрадное, г. Воронеж

партнерская сеть  ФАРМАЦИЯ

улица  
Трудовая 2/1

АПТЕКА  ФАРМАЦИЯ

ЭКОНОМЬТЕ НА ПОКУПКАХ!

КОПИТЕ БАЛЛЫ И СПЛАНИРУЙТЕ  
ВАШИ ПОКУПКИ!

↑ ↑ ↑

# Партнер из пос. Отрадное, г. Воронеж.

**Запрос:** открытие аптеки с нуля

## **фармия** помогла партнеру с :

оценкой локации;

расчетом финансовой модели;

лицензированием аптеки;

разработкой дизайн-проекта аптеки;

заказом и монтажом наружной рекламы;

подбором ассортиментной матрицы;

подключением к базе поставщиков;

установкой кассового оборудования и подключением программного обеспечения;

подключением к ИТ-системе **фармия**;

подбором персонала и его обучением;

подключением к бонусной программе **фармия**;

подключением к интернет-аптеке [farmiya.ru](http://farmiya.ru) и справочной службе;

проведением праздничного открытия аптеки;

привлечением клиентов.

Аптека "Фармия", пос. Отрадное, ул. Дорожная, д.2/1



# Стабильный результат работы аптеки



**31 августа**  
заключение договора



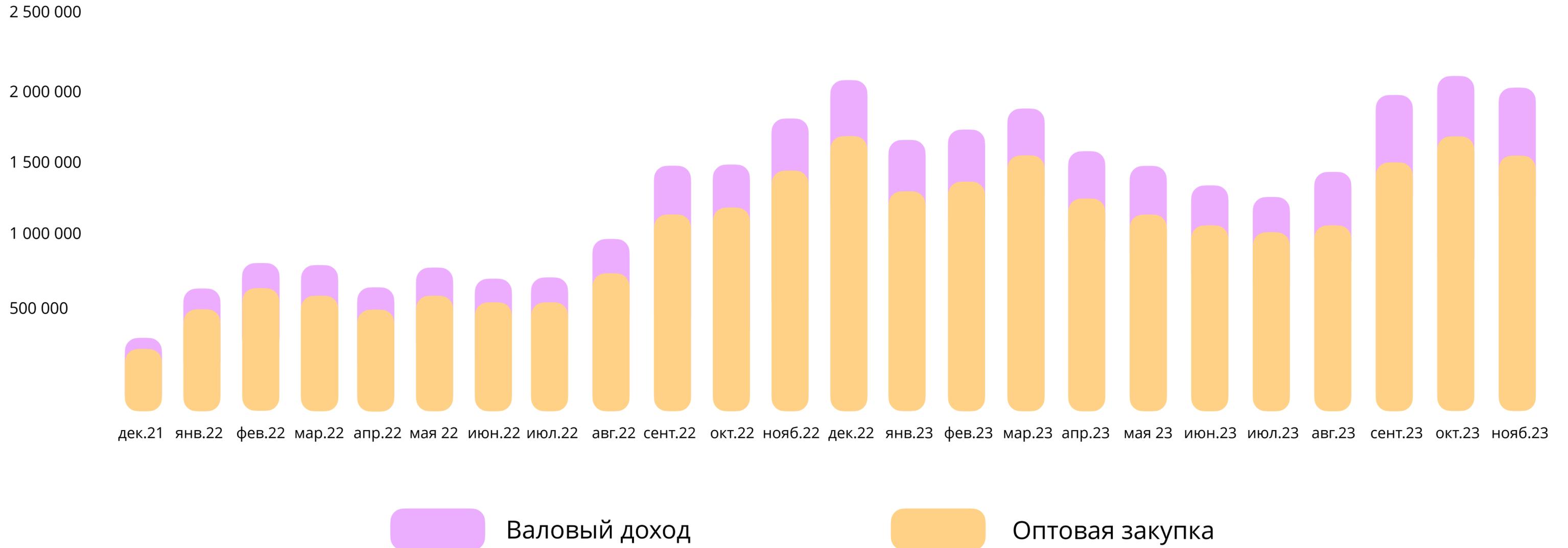
**сентябрь-октябрь**  
ремонт и подготовка к  
лицензированию



**11 ноября**  
получение лицензии



**25 декабря**  
праздничное открытие



## **Инна Громова, собственник**

*«У меня было личное желание начать чем-то заниматься. Чем заниматься, я не знала, я никогда не занималась предпринимательством. Интересно было уйти в продажи, я ведь бухгалтер, хоть и не работаю им уже 15 лет. С мужем проанализировали и поняли, что неплохо было бы открыть у себя в районе аптеку. Решили подобрать франшизу, потому что я не фармацевт и у меня нет должного образования, не было представления, как открыть аптеку, мне нужна была помощь. «Фармия» - это региональная сеть и мне необходимо было личное общение с менеджерами, доступность коммуникации – чтоб я могла доехать и лично пообщаться, нежели вести переписки где-то и получать просто инструкции и шаги к действиям. Бренд знала, он мелькал у меня перед глазами. Сперва я подала заявку на франшизу «Аптека №1», менеджер сказал, что первым делом нужно начать с открытия ООО, раз я - не фармацевт, и из такого общения я убедилась, что на расстоянии тяжело будет открыть аптеку. У «Фармия» сразу приехал менеджер, оценил локацию. Хоть по оценке трафика выходило место убыточным, я все равно настояла на нем, потому что знаю, что в ближайших деревнях и СНТ нет аптек, и здесь проезжающий трафик, который обеспечит выручку. И была права.*

*С открытием аптеки очень помогли. Полностью во всем была оказана помощь, даже лицензирование провели под ключ, без моего личного участия. Несколько раз приезжал менеджер на точку, вплоть до того, что обсуждали как будут мыться стены.*

*Самое сложное был поиск персонала. Когда ты сам не можешь заменить кого-то, а работа должна идти, это сложно. Конечно, на поиске персонала сыграла, удаленность аптеки от города, сотрудники должны быть местными, а их недостаточно.*

*Немного не хватило участия УК по первой закупке товара. Прислали список позиций, заведующая его просмотрела, на что-то впопыхах не обратила внимание, так как сотрудник без достаточного опыта, и получилось, что мы открывались какие-то полупустые. И я по незнанию, понимаю, что обычной пипетки нет в наличии. Вот по лекарственным препаратам все было предусмотрено, а по расходным материалам: марля, пипетки, шприцы не полностью. Считаю, что список первой закупки был неполным, он должен быть стандартным, со всем необходимым под аптеку. А в остальном все хорошо.*

*Сейчас не довольна, наверное, тем, что нас иногда не слышат по вопросам интернет-аптеки – имею ввиду ценообразование. Ну и не выкупаемые заказы, которые остаются в аптеке и ложатся на плечи сотрудника, именно те препараты, которые не пользуются спросом в нашей аптеке.*

*Но в целом помощь есть, обратная связь всегда есть. Не приходится ждать информации по 2 недели, всегда своевременный ответ.*

*Я довольна, мои ожидания от франшизы «Фармия» оправдались. Думала, что будет сложнее, но оказалось проще. Если бы «Фармия» нашла мне подходящую точку, то я бы с радостью открыла еще аптеку. »*