

кейс

г.Барнаул

партнерская сеть  фармия

Партнер из г. Барнаул.

Запрос: открытие аптеки с нуля

фармия помогла партнеру с :

оценкой локации;

расчетом финансовой модели;

лицензированием аптеки;

разработкой дизайн-проекта аптеки;

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**;

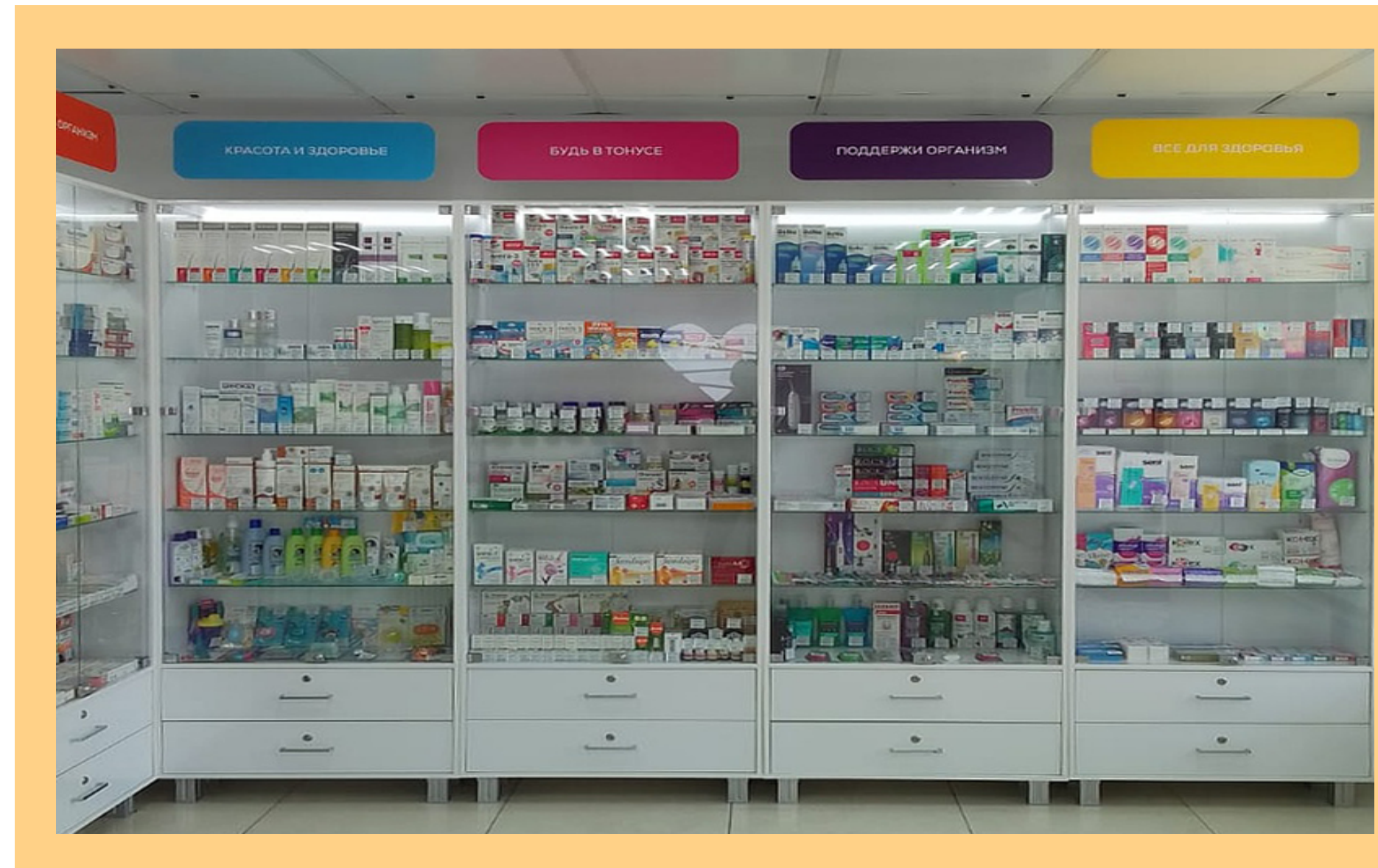
подключением к интернет-аптеке farmiya.ru и справочной службе;

выездом команды открытия;

проведением праздничного открытия аптеки;

привлечением клиентов.

Аптека "Фармия", г. Барнаул, пр-кт Ленина, 128



Положительная динамика работы аптеки



9 декабря 2022
заключение договора



январь-апрель 2023
ремонт и подготовка к
лицензированию



3 мая 2023
получение лицензии

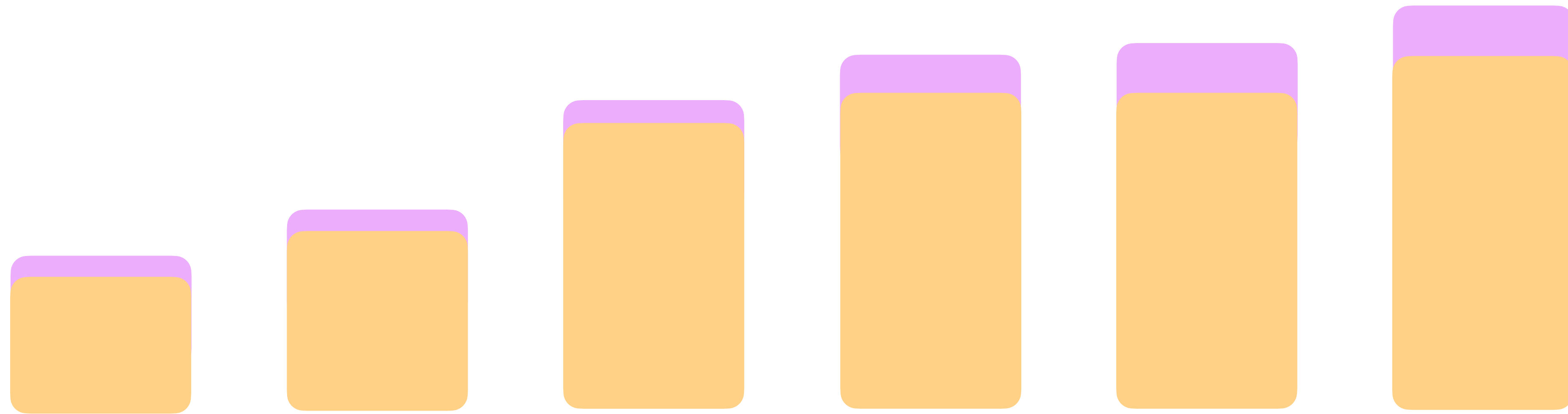


29 июня 2023
праздничное открытие

600 000

400 000

200 000



июн.23

июл.23

авг.23

сент.23

окт.23

нояб.23



Валовый доход



Оптовая закупка

Станислав Игонин, собственник

Аптечный бизнес – это вечная ниша. Аптека по франшизе – это уже выстроенные бизнес-процессы, выстроенная модель получения разрешительной документации. Проще довериться тем, кто уже это прошел, нежели набивать эти шишки самостоятельно. Рассматривал достаточно много вариантов. У «Фармии», во-первых, понравилось визуальное отображение: как выглядит аптека, как все оформлено, достаточно приятные цветовые решения, и еще, как описан подход. Важно было то, что у «Фармия» была собственная аптечная сеть. Для меня «Фармия» ассоциируется как семья, что-то домашнее, экологичное, выгодно отличается от более крупных сетей. Опыт работы с франшизами у меня был. Доверие скорее вызвал первоначальный подход – до подписания договора просчитали бизнес-модель, произошел выбор помещения. Не получив с нашей стороны денег, компания уже оказала заинтересованность и поддержку, что и не разочаровало в дальнейшем.

Если говорить про помощь с открытием аптеки, то самое сложное было – подготовка всей документации для получения лицензии, и здесь на любой вопрос был получен ответ со стороны УК. Не было затягиваний, никто не отправлял меня самого разбираться. Мне были предоставлены все материалы. Оказана была помощь с подготовкой мебели и прочим. То есть всецело, на старте, была оказана полная помощь, которая и была заявлена в коммерческом предложении, по договору. Сами мы бы, наверное, не открылись, точнее это было бы гораздо дольше.

Еще сложностью были временные рамки, начиная от оценки помещения, и заканчивая открытием аптеки. Время, которое уходит на заключение договоров с поставщиками, получение лицензии и прочее. И второй момент, сложно было подобрать персонал, весьма капризные и с «хорошим аппетитом» кандидаты по сравнению с другими видами деятельности. Столкнулись с тем, что стоило конкурентной аптеке поднять оклад на 2000 руб., и они тут же бежали работать туда. Был удивлен, что ни один фармацевт не держится за свое место. Ключевое для них – чтоб работалось комфортно и денежная часть, все.

Со стороны УК после открытия аптеки принимается хорошее участие. Единственное, что хотелось бы, чтобы УК «докрутили» тему с поставщиками. Чтобы была возможность пользоваться большими преференциями. Сравнивая с основным конкурентом, не углубляясь в то, как у них происходит отгрузка и прочее, но чтобы можно было по цене конкурировать с сетями. Если этот вопрос будет проработан, то цены бы УК не было. Либо продумать склады в регионах, конечно, это сложно, но если этим заняться вплотную, то это бы была ваша огромная работа и огромная помощь. В начале открытия аптеки точно это могло бы создавать конкуренцию выше.

В целом меня все устраивает и в работе, и в коммуникации с Управляющей. Повторюсь, что относительно поставщиков были другие ожидания. Недавно подписали с «Фармией» договор на эксклюзивные права по региону (Алтайскому краю).