

Аптека

Аптека



Фармия

кейс

г.Россошь

партнерская сеть  фармия

Партнер из г.Россошь, Воронежская обл.

7 аптек

Запрос: партнер обратился в 2019 г. с просьбой помочь “реанимировать” аптечный пункт, т.к. стоял вопрос его закрытия из-за низкой выручки и отсутствия доходности.

фармия: разработала и реализовала комплексный план развития АП:

ребрендинг аптечного пункта (внешнее оформление);

подключение к бонусной программе лояльности;

оптимизация затратной части, в том числе пересмотр организационной структуры (оптимизация штатного расписания АП);

подключение к интернет-аптеке farmiya.ru;

выездное обучение персонала аптеки стандартам обслуживания, технике продаж;

выезд команды открытия со стороны УК;

введение в ассортимент высокомаржинального товара (ВМТ) и 4 гр.товаров;

праздничное открытие аптеки с анонсированием через рассылку листовок по почтовым ящикам, раздачу листовок промоутером, украшением входной группы воздушными шарами.

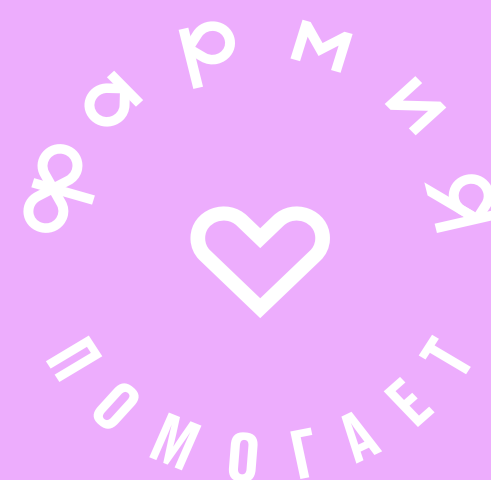
настройка ценообразования;

Партнер из г.Россошь, Воронежская обл.
7 аптек

Результат:



рост товарооборота
на **55%** за **3,5 года**



рост наценки
с **18%** до **25%**



база лояльных клиентов -
1250 чел.

Партнер из г.Россошь, Воронежская обл.
7 аптек

До



После



Дмитрий Долгополов, управляющий

«В нашей сети 6 аптек, из которых 3 мы уже перевели под бренд «Фармия», остальные в процессе. От взаимодействия с «Фармией» только положительные эмоции и эффект, результат уже налицо. Мы отмечаем резкий рост по нашим аптекам, примерно на 50%, благодаря предложенным «Фармией» инструментам. Нравится, что «Фармия» проводит специальные мероприятия для партнеров. И все встречи, конференции - отличные, результативные, сразу понимаешь, где и над чем нужно работать. «Фармия» предоставляет много полезной информации. Такие встречи однозначно нужны.»