

аптека  фармидя

кейс

г. Избербаш

партнерская сеть  фармидя

# Партнер из г.Избербаш, Республика Дагестан

## 2 аптеки

**Запрос:** партнер обратился в 2021 г. с желанием присоединится к маркетинговой ассоциации Фармия, увеличить наценку в своих аптеках, привлечь трафик клиентов

**Фармия:** разработала и реализовала комплексный план развития АП:

переход на новое программное обеспечение;

проведение инвентаризации;

анализ ассортиментной матрицы;

введение в ассортимент ВМТ и 4 гр. товаров;

выездное обучение персонала аптеки стандартам обслуживания, технике продаж, товарам ВМТ;

настройка ценообразования;

ребрендинг аптечных пунктов (внешнее и внутреннее оформление);

подключение к бонусной программе лояльности;

подключение к интернет-аптеке [farmiya.ru](https://farmiya.ru);

выезд команды открытия со стороны УК;

праздничное открытие 2х аптек с анонсированием через рассылку листовок по почтовым ящикам, раздачу листовок промоутером, украшением входной группы воздушными шарами.

Партнер из г.Избербаш, Республика Дагестан  
2 аптеки

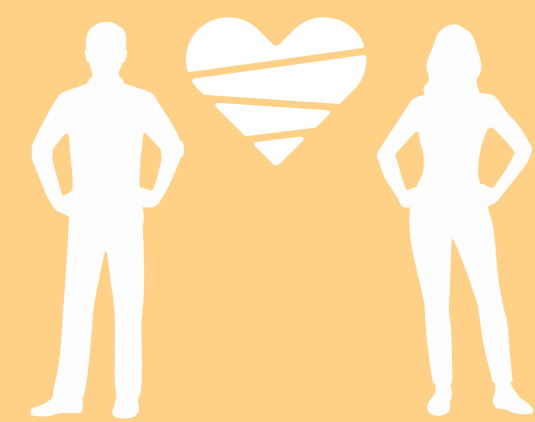
# Результат:



рост наценки с **11% до 20%** за 2 года



увеличение чистой прибыли аптек **на 300%** (с учетом выплат по маркетинговым контрактам)



база лояльных клиентов **7300 человек**

Партнер из г.Избербаш, Республика Дагестан  
2 аптеки



До



После



## **Магомед Магомедов, собственник**

*«Принять решение начать сотрудничество с «Фармия» решил, потому что было тяжело идти одному, поджимали конкуренты. Смотрел, изучал рынок, и франшиза «Фармия» приглянулась, много моментов было раскрыто. И сейчас не жалею о своем выборе, потому что ранее был печальный опыт сотрудничества. А в «Фармии» движемся все дальше-дальше, программа работает, сопровождение присутствует, все устраивает.*

*О партнерской программе «Фармия» узнал из интернета. Искал, изучал. Созвонились, приехал в УК, познакомились. И начали работать. Бренд этот выбрал, потому что более реальные условия были. И понравилось человеческое отношение - с каждым лично общался в УК, объяснили все. Человеческий фактор значим для меня. Дело в том, что я непосредственно в аптеке не работаю, у меня есть заведующая. Она погружена во все процессы больше меня. Поэтому, когда работали с одной сетью, а потом перешли к «Фармия» и все показали, как должно быть, от заведующей тоже была обратная связь, что все понятно и удовлетворяет ее. Это учел и может чутье какое-то подсказало, и мы выбрали «Фармия».*

*Решающим стало сопровождение от начала до конца. На все вопросы получал ответы, не затягивая. Редко встретишь оперативное решение вопросов. Постоянно на связи, подсказывают. Этот момент очень импонирует. В наше время тяжело найти таких партнеров.*

*Ребята помогли с подготовкой к переоткрытию аптек – приехали целой командой, жили у нас, можно сказать. Все показали, научили всему, ввели в курс дела полностью по всем моментам. И сложностей как таковых не было, мы же тоже ни один год в этой сфере работали. Мы знали к чему мы идем. Готовы были, и с помощью все решили.*

*Если говорить про то, чего не достает со стороны УК, то мне хотелось бы проведения каких-то регулярных семинаров, обучения персонала. Как персонал подготовить к работе с клиентами? Этот вопрос всегда возникает. Если бы было налажено дистанционное обучение именно с примерами для персонала, было б отлично. Это немаловажно, потому что персонал меняется и есть необходимость постоянного обучения.*

*В целом я доволен коммуникацией с УК. Если бывают какие-то моменты, мы их высказываем, постоянно на связи, все решаем.*

*Управляющая компания постоянно движется вперед, какие-то программы предлагает партнерам. И в будущем вместе с «Фармия» однозначно планирую еще открывать аптеки.»*