

кейс
г.Курск

партнерская сеть  фармидя

Партнер из г.Курска

47 аптек

Запрос: в 2019г. партнер с сетью из 35 АП с собственным, известным в Курской области брендом аптечной сети определил цели развития - 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 с 2019 г.;

внедрение системы мотивации для персонала;

анализ ассортиментной матрицы;

подключение к интернет-аптеки farmiya.ru;

введение в ассортимент ВМТ и 4 гр. товаров;

подключение к сторонним интернет-агрегаторам;

настройка ценообразования;

подключение к бонусной программе лояльности (адаптация рекламных материалов под собственный бренд аптеки).

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

Партнер из г.Курска
47 аптек

Результат:



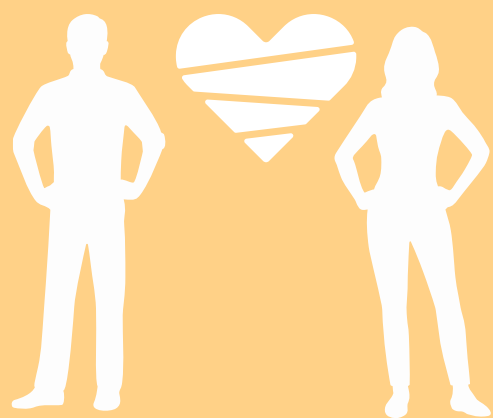
рост наценки с **17% до 23%**



рост ср. товарооборота на аптеку с **1,3 млн.руб. до 1,9 млн.руб.**



доход по маркетингу вырос с **1% до 2%** от розничного товарооборота



база лояльных клиентов **135 500 человек**

Партнер из г.Курска
47 аптек



Партнер из г.Курска
47 аптек

Пример адаптации рекламных материалов:



Плакат



Бонусная карта



Наклейка на стекло

УХОД ЗА ЗДОРОВЬЕМ

КОСМЕТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА

БАД

ПОДДЕРЖИ ОРГАНИЗМ

КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ

Сергей и Елена Бирюковы, собственники

«Аптечную сеть «Фармия» мы давно воспринимали не совсем как конкурента – скорее, как соратника. Причина в том, что мне, как руководителю, очень близка идеология коллег, которая включает и постановку амбициозных целей, и применение новых технологий управления, и максимальную открытость для клиента. И подтверждением того, что эта идеология претворяется в жизнь и дает результаты, является значительный темп прироста показателей «ФАРМИИ» в последние годы. Уверен, что наше объединение позволит максимально использовать весь огромный потенциал наших аптек.»