



ФИНАНСОВАЯ ВЫГОДА

Товар на условиях реализации (оплата оптовой части только реализованного товара)

▶▶ Не требуется вложения собственных оборотных средств партнера в товар. Высвобождение денежных средств

Отсутствие паушального взноса и роялти

▶▶ Не нужно вложение собственных оборотных средств

Обеспечение оргтехникой и программой реализации на всех местах продаж.

▶▶ БЕСПЛАТНО!

Оргтехника - новая! Системные блоки по договору продажи ЛПО (но без оплаты). Online кассы – продажа, но с 50% скидкой от рыночной цены + регистрация

Обеспечение материальными ценностями: витрины, шкафы, холодильники

▶▶ Облегчение финансовой нагрузки при открытии новых аптек

Наружное оформление: вывески, световые панели, баннеры;

Продвижение аптек: акции при открытии, маркеры, товары дня

Снижение издержек посредством экономии на обеспечивающих структурах, на высвобождении оборотных средств, на сопровождении программного обеспечения.

Обеспечение доходности посредством маркетингового бонусирования (см. стр. 5)



АВТОМАТИЗАЦИЯ, ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИКИ

Программа автоматического заказа, итогом которой является низкая дефектура товара в аптеке. Централизованный заказ, индивидуальный заказ. Формирование ассортимента.

▶▶ Точность заказа. Не нужно постоянно заказывать, ежедневно отвлекать сотрудников на процесс заказа и приемки.

Автоматизированные программы продвижения товаров и управление продажами

▶▶ Возможность улучшения сервиса для клиентов. Повышение продаж в целом и высокомаржинальных товаров, в частности

Обеспечение всем товарным остатком

▶▶ Экономия времени и человеческих ресурсов

Организация логистики со стороны поставщика: периодичность поставки 1 раз в неделю

▶▶ Экономия времени и человеческих ресурсов



АНАЛИТИКА, УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Аналитические программы для собственников бизнеса для оценки и улучшения показателей аптек

- ▶▶ Возможность анализа и улучшения показателей продаж

Стандарты продаж.

Автоматизированные программы продвижения товаров и управления продажами

- ▶▶ Возможность улучшения сервиса для клиентов. Повышение продаж в целом и высокомаржинальных товаров, в частности

Материальные ценности при открытии новых аптек: витрины, шкафы, холодильники, наружное оформление: вывески, видеопанели, баннеры.

- ▶▶ Облегчение финансовой нагрузки при открытии новых аптек

Продвижение аптек: акции при открытии, маркеры, товары дня.

- ▶▶ Привлечение клиентов для повышения продаж

Адресное хранение товара в аптеке

- ▶▶ Универсальность работы сотрудников, ускорение времени обслуживания

Мерчандайзинг, планы выкладки

- ▶▶ Акцент на продаваемые и выгодные товары



РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ, ЛОЯЛЬНОСТЬ К СОБСТВЕННИКУ

Организация всех видов работ по стандартам качества (регламентация бизнес-процессами)

- ▶▶ Повышение управляемости работы аптек

Программы обучения различной направленности для сотрудников и собственников

- ▶▶ Квалификация персонала. Решение проблем с фармацевтическим персоналом.

Гарантированный рост зарплат сотрудников, автоматизированная схема начисления зарплаты

- ▶▶ Снижение нагрузки на бухгалтера при расчете заработной платы. Повышение заинтересованности сотрудников в увеличении продаж



- Наружное оформление аптек

▶▶ Партнёр не вкладывает собственные средства при открытии
- Рекламное продвижение аптек

▶▶ Привлечение клиентов, повышение продаж
- Юридическая поддержка, аудиты, ЭДО, сопровождение программного продукта:
Юридическая поддержка бесплатно 1 год **new**

▶▶ Надёжность бизнеса, профессиональная помощь. Не затрачивает собственные средства
- Бухгалтерское сопровождение бесплатно 1 год **new**
(снижение затрат и профессиональное ведение бухгалтерской отчетности)

▶▶ Снижение затрат на оплату бухгалтеров. Профессиональное бухгалтерское сопровождение.
- Прочие сервисы:
Ведение кадрового учета - бесплатно 1 год; **new**
Тарифы эквайринга; **new**
Охрана аптек с помощью ЧОП; **new**
Страхование товара и МЦ в аптеках - посредник ФП по тарифам, ниже рыночных (0,12% от суммы товарного остатка)

▶▶ Эквайринг по тарифу Компании - 1,35%
Гарантия сохранности товара при низких тарифах страхования
Снижение затрат на кадровый учет
- Договор комиссии **new**

▶▶ Преимущество работы по договору комиссии заключается в том, что налогооблагаемой базой является комиссионное вознаграждение. Это позволяет находиться на УСНО, не боясь превысить лимит по выручке
- Аудиты **new**

▶▶ Гарантия соблюдения фармацевтических и законодательных требований в аптеках, подвергающихся проверкам со стороны проверяющих органов
- Гемба **new**

▶▶ Помощь в освоении сотрудниками аптек Технологий Компании
- Передача данных МДЛП бесплатно (мониторинг движения лекарственных препаратов) **new**
- Продажа расходных материалов - 30 дней отсрочка платежа

Примечание!

Партнеры в зоне риска: отсутствие залога - оформление впадения в счёт, страхования, охраны, бухгалтерское сопровождение, корпоративный договор **new**

СРАВНЕНИЕ ПРОГРАММ ПАРТНЕРСТВА

	Компания	Маркетинговая ассоциация
Условия поставки товара	 Неограниченная реализация	 Условия поставки дистрибьюторов
Обеспечение оргтехникой	 За счет Компании	 За счет Партнера
Внедрение программного комплекса	 За счет Компании	 Дополнительные ресурсы Партнера
Не обязательно соблюдать матрицу ассортимента	 Да	 Частично да
Возможность возврата товара	 Да	 Условия поставки дистрибьюторов
Выплата бонусов	 Ежемесячно	 Ежеквартально
Размер бонусов	 4,0-6,0% к общему ТО	 2,5-4,0% к общему ТО
Широта линейки приоритетного товара	 Широкая	 Более узкая
Технические настройки при внедрении законодательных требований	 Да	 Нет
Обеспечение оргтехникой при нововведениях	 Да	 Нет
Пошаговые инструкции и внедрения с помощью головной Компании	 Да	 Нет
Наставничество по Технологиям продаж, Гемба	 Да	 Нет
Сокращение издержек: аудит с помощью Компании	 Да	 Нет
Сокращение издержек: возможность бухгалтерского сопровождения	 Да	 Нет
Сокращение издержек: Страхование материальных ценностей в аптеке	 Да	 Нет
Сокращение издержек: Юридическое сопровождение	 Да	 Нет
Сокращение издержек: Приобретение материальных ценностей	 Да	 Нет
Возможность охраны аптек	 Да	 Нет
Возможность инкассации	 Да	 Нет
Иные технологии сопровождения продаж и сопровождения деятельности	 Да	 Нет
Возможность получения фармацевтического образования	 Да	 Нет
Системы обучения по фармацевтическим темам (препараты, свойства)	 Да	 Частично да
Системы обучения использования Технологий: продажи, заказ товара, адресация, выкладка, и др.	 Да	 Нет
Система информирования об изменениях в законодательных требованиях	 Да	 Нет
Обеспечение товарного остатка	 Обязательно	 Условия поставки дистрибьюторов
Расторжение договора с поставщиком	 Возврат всего товарного остатка	 Полная оплата остатка поставщику