

Первая
управленческая
аптечная
франшиза



Антикризисное
управление аптечным
бизнесом от сети
«Аптека Фарма»



Партнер, которому доверяют

ТОП-10 проблем небольших аптечных сетей

Высокая конкуренция

Ужесточение налоговой нагрузки

Рост количества задач,
не связанных с коммерцией

Недостаток компетентных кадров

Отсутствие обучения персонала

Низкая эффективность
взаимодействия с маркетинговыми
ассоциациями

Недостаток ресурсов и средств
на собственный маркетинг
и развитие

Частые изменения "правил игры"
в законодательстве

3 сценария развития для небольших сетей



**Работать
«по-старинке»**



Банкротство, потеря
бизнеса



**Продажа аптек
другим сетям**



Выход из бизнеса
за бесценок



**Управленческая
франшиза сети
«Аптека Фарма»**

Что такое управленческая франшиза сети «Аптека Фарма»

ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ
С ПОМОЩЬЮ ДОКАЗАВШЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Использует готовые решения,
выработанные на основе большого опыта
в аптечном бизнесе

Избавляет от ресурсоемких процессов
более 80 специалистов – профессионалов
в своих областях

Освобождает время
для развития новых проектов и отдыха

БЕЗ РИСКА ПОТЕРИ БИЗНЕСА

- Высокий процент маркетинга
- Выгодные условия поставок
- Оптимальный процент эквайринга в ведущих банках

Чем гордимся

95 % положительных отзывов
покупателей об обслуживании
в аптеке

Доля ВМТ

(высокомаржинальные товары) **> 15-18%**
с наценкой от 175% и средним доходом
с упаковки 190 рублей

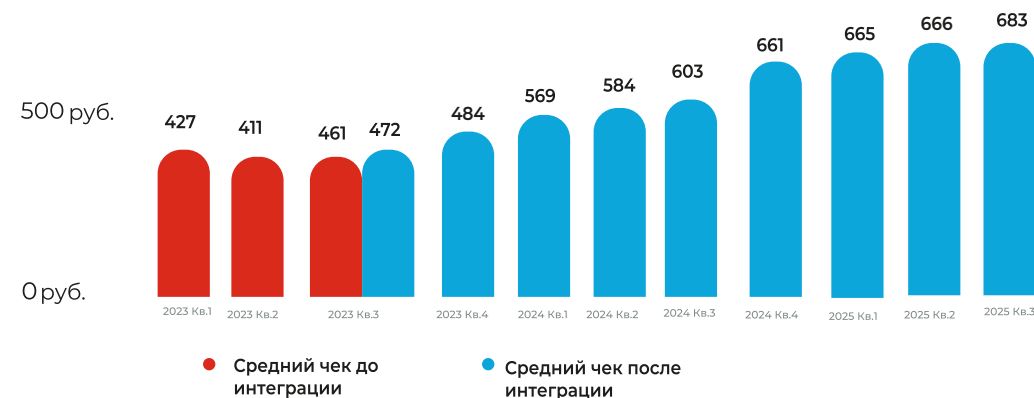
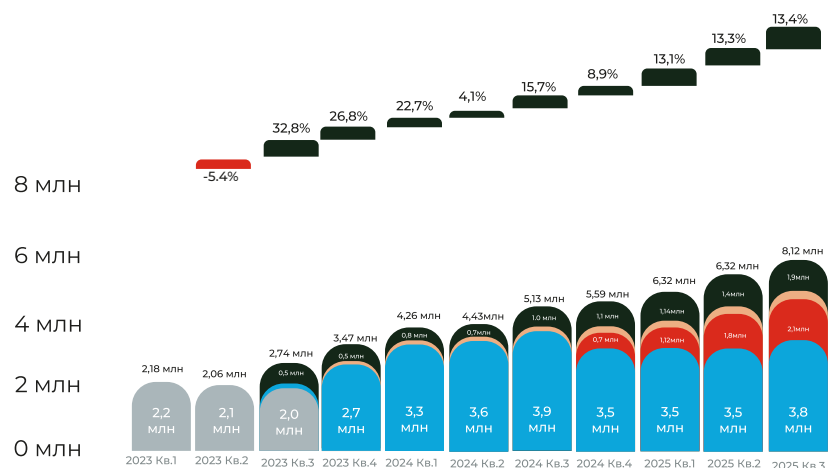
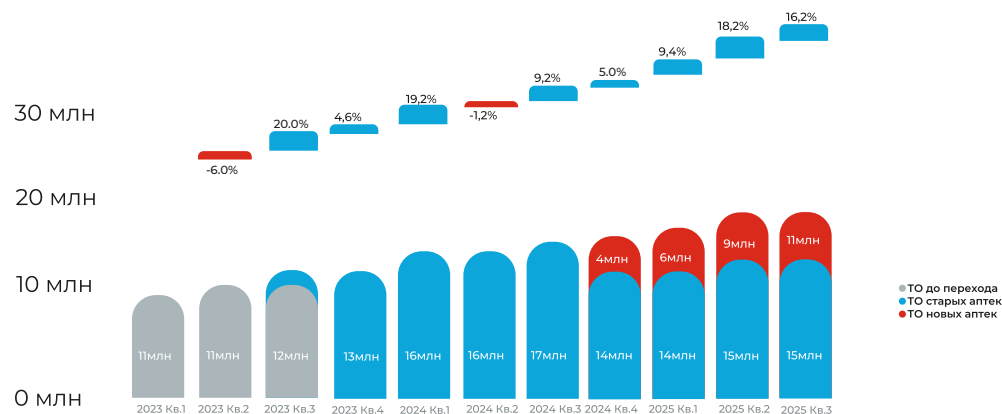
Развиваемся **с 1999 года**

Высокий средний чек
(без интернета) **730** рублей, **77%**
превышение среднего чека
по карте/без карты

Рост доли **лояльных клиентов**
до 81 %

Средний **маркетинг 12,5%**

Гордимся результатами наших франчайзи



Что говорят о нас клиенты



Дмитрий Яговдик Генеральный директор ООО "Линия Жизни"

Добрый день! У меня было 11 аптек, и второй год подряд доходы снижались, мы осознали, что доходов все меньше, а тут еще появилась перспектива перехода на НДС, сделав расчеты, пришло понимание, что хватит только на обеспечение деятельности аптек. Мы выходили из лимита.

Мы доверились компании Аптека Фарма, ушли под их франшизу.

Это было непростое решение, взять и отдать свой бизнес в профессиональное управление. Но я рад, что рискнул.

За неполные 9 месяцев рост выручки составил 48 %, рост валовой прибыли 46 %, рост маркетинга более чем в два раза!

Конечно, вначале были шероховатости, проблемы, но текущий результат все оправдывает. Смогли поднять зарплату специалистам, окупили уже первоначальные инвестиции в смену вывесок и увидели перспективы развития. Да один спокойный переход на НДС чего стоит, ведь бухгалтерию тоже ведет управляющая компания.

Достойная альтернатива продаже аптеки/сети.

Что говорят о нас клиенты



Руфия Алиева

генеральный директор завода Здоровье Health

Учитывая консолидацию рынка, рост федеральных аптечных сетей и «кадровый голод» в отрасли, я приняла решение передать собственные аптеки в управление. Отмечу, что ранее наши аптеки состояли в маркетинговой ассоциации – нам есть с чем сравнить.

Приятно удивлена грамотно выстроенными внутренними процессами в компании «Аптека Фарма». Улучшение условий работы с дистрибьюторами и условий по маркетинговым контрактам стало приятным бонусом при сотрудничестве. Также хотелось бы отметить личное участие Александра Миронова в стратегических вопросах бизнеса.

Рекомендую как надежного бизнес-партнера!

Какими процессами мы управляем

- Ценообразование
- Мотивация
- Ассортимент и доступ к ВМТ, доля оборота которого > 15%
- IT-инфраструктура
- Доступ к поставщикам и условиям по маркетингу
- Фармацевтический порядок
- Маркетинг и PR
- Общение с проверяющими органами
- Бухгалтерия
- Юридическая поддержка
- Кадры
- Закупки
- Внутренние коммуникации и развитие

Ценообразование

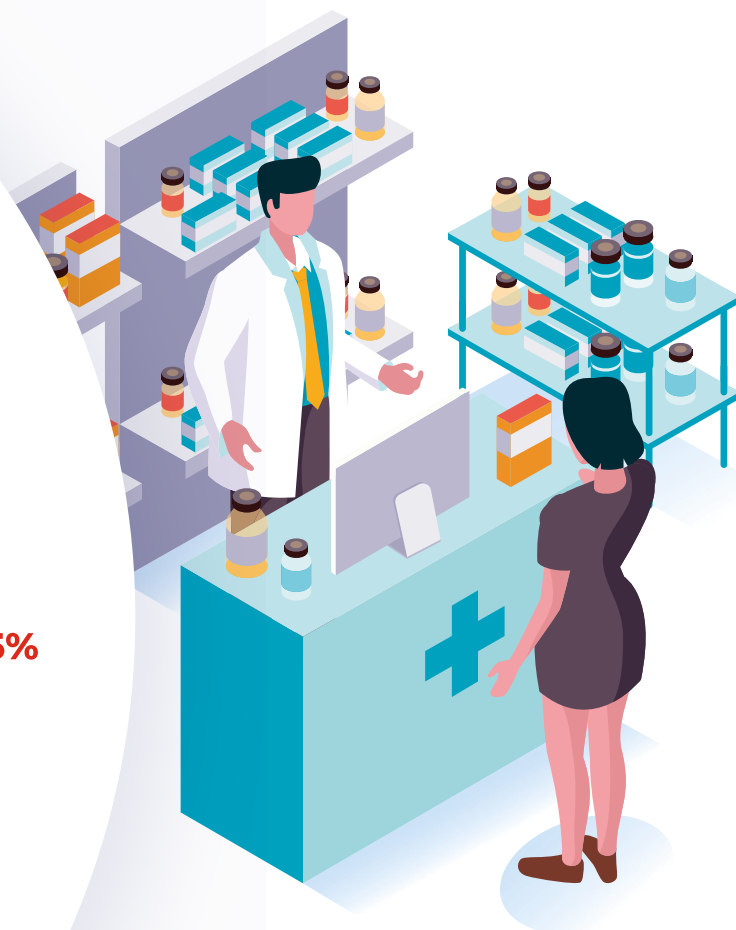
- **Дифференцированное ценообразование, основанное на эластичности товарных категорий. Отдельное он-лайн ценообразование. Парсинг цен конкурентов.**

Ассортимент

- **Динамичная перестройка под потребности покупателя. Все расчеты основаны на цифрах продаж конкретной аптеки.**
- **Доступ к ВМТ (высокомаржинальным товарам) с наценкой от 175% , которые занимают в обороте от 15%**

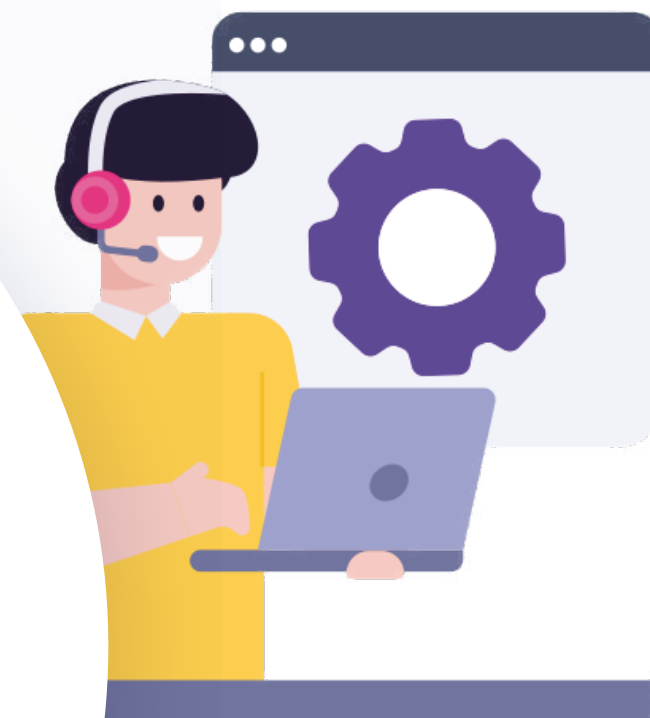
Мотивация

- **Активное управление продажами при полном контроле бюджета на ФОТ.**



IT-инфраструктура

- **Программный продукт «Смартаптека»**
Устанавливаем своими силами и за свой счет, перенося остатки со старой программы, полностью контролируя данный процесс.
- **Обслуживание компьютеров и периферийного оборудования**
Видеокамеры, кассовые аппараты, мониторы, серверы и т.д.
- **Интернет**
Все работы по настройке, решению проблем на нашей стороне.



Доступ к поставщикам и условиям по маркетингу

- **С НАМИ**

- Маркетинг **более 12,5%** от закупки
- Отсрочка платежа **30 дней**

- **В СРЕДНЕМ ПО РЫНКУ**

- Маркетинг 3 % от закупки
- Предоплата или отсрочка платежа на 7 дней

Фармацевтический порядок Общение с проверяющими органами

- Лицензирование.
- Внутренние проверки, максимально возможное (разумное) соблюдение норм.
- Подготовка аптек и участие в официальных проверках, взаимодействие с проверяющими органами.
- Актуализация и ведение необходимой документации (СОПы, журналы и пр.).
- Контроль медкнижек, санминимумов, своевременная актуализация.
- Аккредитация, сертификация, обучение, набор баллов, ведение реестра специалистов.
- Забраковка, сроки годности, карантинная зона.
- Инвентаризации.



Маркетинг и PR

- Проведение промо-акций, продвижение товара дня
- Бесплатное подключение к программе лояльности, в том числе смс-рассылки по базе.
- Анализ конкурентов – потенциал, изменения в маркетинге и промо.
- Анализ эффективности подключения к интернет-агрегаторам, повышение доходности данного канала.
- Работа с репутацией (размещение в Яндекс Картах, 2ГИС, работа с отзывами, публикация правильной информации, скидок и пр.).
- Управление мотивацией линейного персонала, активное управление продажами.
- Проведение внутренних акций.



Бухгалтерия

Юридическая поддержка

- Контроль и проведение своевременных оплат контрагентам.
- Сверка с контрагентами.
- Годовой баланс, квартальные отчеты.
- Выплаты зарплаты, ведение больничных.
- Контроль начислений отпускных.
- Взаимоотношения с банками, расчетные счета, инкассация, эквайринг, размен – получение лучших условий, вся работа по данным направлениям.
- Заключение договоров аренды.
- Работа с госорганами.



- Ведение всей документации (трудовые книжки, приказы, трудовые договоры, и т.д.).
- Работа с военкоматами, Социальным фондом, Росстатом, службой занятости.
- Проведение спецоценки труда рабочих мест (мы организуем, оплачивается клиентом).
- Трудовые споры.
- Поиск персонала – полноценных кадров, подработчиков, закрытие смен. Вакансии на сайтах рекрутмента, обзвон, сбор потенциальной базы работников.
- Разделение оплаты кластерных заведующих (одна заведующая на 5 аптек с разделением зарплаты по количеству ведомых аптек).
- Оценка и развитие персонала (обучение бизнес-тренером и пр.).
- Оценка и улучшение атмосферы в коллективе, проведение неформальных мероприятий.



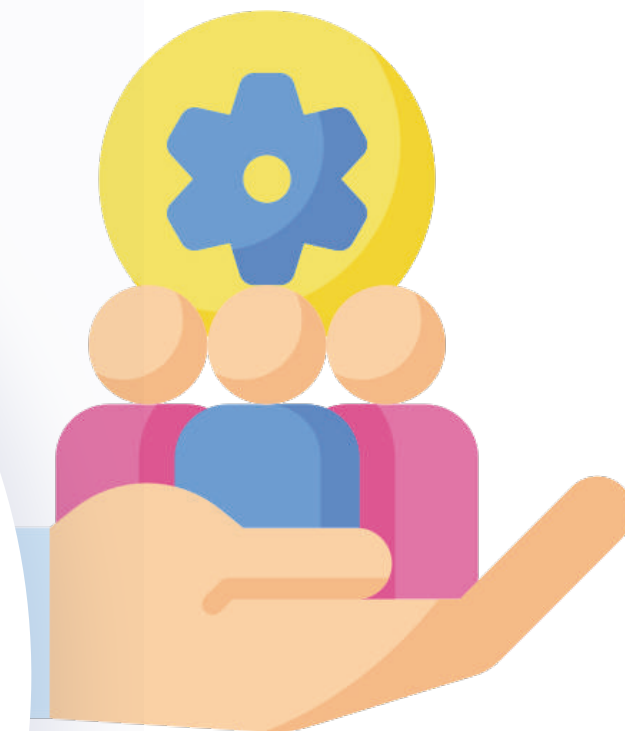
Закупки

- Взаимоотношения с поставщиками – получение лучших условий, договорная работа.
- Предупреждение появления дефицитов, получение дефицитных товаров.
- Управление глубиной заказа, достижение минимального количества отказов при оптимальной оборачиваемости товарных остатков.
- Работа с возвратами, пересортами, недовозами.
- Работа с интернет-заказами и маркетплейсами.
- Формирование ассортиментной матрицы, пересмотр по продажам каждые 4 месяца, работа с отказами на кассах.



Внутренние коммуникации и развитие

- Видеонаблюдение, введение и соблюдение стандартов поведения первостольников, работа с повышением качества обслуживания.
- Оценка первостольников по грейдам (относительно внутреннего участия в делах компании и соответствии заявленным высоким требованиям).
- Развитие кластерных руководителей, помощь в работе.



Как может выглядеть Ваша аптека



Как может выглядеть Ваша аптека



Ключевые отличия управленческой франшизы сети «Аптека Фарма»

Чем наше предложение лучше классической франшизы:



Мы заинтересованы в вашем успехе и развитии, а не в искусственном росте сети – работаем за ежемесячную абонентскую плату, и если аптека закрывается, то наш проект ничего не зарабатывает.



Мы гарантируем отсутствие внутренней конкуренции – не открываем свои аптеки или новых франчайзи рядом с существующими.



Никаких скрытых платежей.



Все по-честному. Вы получаете одинаковые с нашей сетью условия.



Личный менеджер навсегда, а не только на старте – планы, отчеты, необходимая документация и ежедневный пул базовой цифровой информации.

Расчеты

Стоимость формируется из абонентской платы с одной аптеки в месяц (зависит от количества аптек одного клиента) плюс НДС 22%. В случае необходимости ведения более одного юридического лица доплата за каждое последующее составит 20 000 рублей, или мы поможем Вам объединить их в одно. В случае ведения юридического лица, находящегося на ОСНО, доплата за ведение бухгалтерии составит 10 000 рублей.



Алгоритм сотрудничества

Процесс перехода длится 3 месяца и состоит из 5 этапов

1

Заполнение анкеты, запрос предварительных данных, оценка потенциала участника.

2

Решение о сотрудничестве, обследование инфраструктуры (компьютеры, ПО, интернет, состояние витрин и т.д.), рекомендации по обновлению/улучшению, если необходимо.

3

Заключение договора франшизы и оказания услуг, фиксация финансовых целей клиента, текущего уровня заработка и целевого дохода на первый год.

4

Перевод аптеки клиента на ПО Смартаптека, анализ кадровых документов, расчет ассортиментного плана, пересмотр ценообразования, знакомство с коллективом, подключение к общим каналам коммуникаций, иные юридические и технические моменты интеграции.

5

Подключение к маркетинговой ассоциации, прямым маркетинговым договорам, смена вывески и всех рекламных материалов внутри аптеки.

Через 6 месяцев

– сверка результатов работы, корректировка планов, целей, задач.

Что вы получите
с помощью управленческой
франшизы сети

аптека
Фарма

Управление и маркетинг
«ПОД КЛЮЧ»

Рост
ДОХОДНОСТИ

Свобода
от рутины

Контроль
всех показателей

Время
для развития и для себя

Что делать, если не сложилось

Расторгнуть договор можно в любой момент без каких-либо рисков и штрафов, оптимальный срок выхода – 2 месяца.



От нас

Передаем:

- всю информацию для перехода на другое ПО
- сформированную документацию и документы, необходимые для дальнейшей работы
- базу данных по 1С бухгалтерии

От клиента

Смена вывески и рекламных материалов, связанных с брендом франшизы, внутри аптеки

Станьте частью большой динамично развивающейся сети «Аптека Фарма»

Сделайте первый шаг
к успеху. Напишите
или позвоните нам



Миронов Александр
+7-920-950-34-46
avmironov@aptfarma.ru

Юдина Анастасия
+7-920-637-67-82
a.yudina@aptfarma.ru

fr.aptfarma.ru



Партнер, которому доверяют