



Организатор:



## Программа саммита

**09:00 – 10:00** Регистрация делегатов, утренний кофе, открытие площадки для общения всех делегатов саммита!

**10:00** – Начало саммита, презентация кино блокбастера о различиях в аптечной рознице

**10:00 – 11:00 ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ БЕЗ ЦЕНЗУРЫ! РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ РОЗНИЦЫ. Концентрация нарастает!**

*«Зачем вступать в военно-морские силы, если ты можешь быть пиратом?» /Стив Джобс/*

Вопросы к обсуждению:

- Будущее ритейла. «Роботизация» и «уберизация». Что придет в фармрозницу?
- Как планируем расти в 2018 г.? За счет чего это возможно при росте рынка 10%?
- Секреты достижения плановых показателей. Во что инвестирует розница?
- «ПриМагнитило»: Какой формат будет у аптек «Магнита»? Выживут ли небольшие сети, если на рынок придет еще один дискаунтер? Чем страшны сети X5, Тандер для фармацевтического рынка? И почему Нижегородская аптечная сеть уходит из магазинов X5 Retail Group?
- Интернет-гиганты на розничном-фармрынке (Озон, Утконос, Юлмарт) – результаты их деятельности

**11:00 – 11:30 КРУГЛЫЙ СТОЛ. ЖИВЕЕ ВСЕХ ЖИВЫХ ИЛИ НАМ ПРОРОЧИЛИ, ЧТО ОНИ УМУРТ. Партнерские отношения с дистрибьюторами: точки взаимовыгодного сотрудничества**

Вопросы к обсуждению:

- Как «Протек» вернул себе лидирующее место в первом эшелоне?
- Кризис доверия на рынке дистрибуции и розницы: переживет ли рынок еще одно поглощение на рынке дистрибуции?
- Почему аптечные сети не хотят предоставлять обеспечение дебиторской задолженности? Страхование дебиторской задолженности как ответ дистрибуторов на это. «Я подам на вас в суд»: нарушения сроков поставок и оплат
- В каком случае дистрибьюторы и аптечные сети эффективны в продвижении препаратов производителя?
- Инвестиции как способ активного развития: строительство и модернизация складов, оптимизация издержек, E-commerce проекты и маркетинг-проекты

**11:30 – 11:50 Фармацевтический спарринг. Дистрибутор VS Производитель!**

- Стратегия дистрибутора VS интересы производителя
- Коммерческие политики отбора дистрибьюторов и прямые договоры поставки: Как стать поставщиком или дистрибьютором фармпроизводителя?

**11:50 – 12:10 Кофе-пауза, неограниченные возможности для вашего общения с коллегами и конкурентами**

**12:10 – 12:40 ЛАБОРАТОРИЯ УСПЕХА. Серия эксклюзивных интервью «ОДИН на ОДИН»**

Приглашаемые спикеры:

**ОЛЬГА СЛУЦКЕР**, основательница сети фитнес-клубов World Class: Как построить сетевой бизнес на стремлении к красоте и здоровью?

**АНДРЕЙ ТРУБНИКОВ**, владелец, NATURA SIBERICA: история со стороны или история близкая. Как мы выходили на рынок?

**12:40 – 13:20 ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ. СНГ и Балтия.**

Интервью с приглашенными гостями – владельцами лучших аптечных сетей Ближнего Зарубежья. Много ли у нас общего? Степень монополизации, основные принципы конкуренции, прогнозы

<b>13:20 – 14:00 ЗАКАДРОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ: собственная торговая марка (СТМ)</b>	<b>13:20 – 14:00 ДИСКУССИЯ. Когда придет прогресс и технологическое оснащение аптек?</b>
<p>Вопросы к обсуждению:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- СТМ: насколько это значимый кусок бизнеса? Что могут взять на вооружение небольшие аптечные сети?</li><li>- Практика работы по СТМ из рук успешных производителей</li><li>- Объединение условно собственных торговых марок и СТМ: ждет ли нас консолидация сетей и выход на рынок дженериков?</li><li>- Примеры успешного партнерства аптеки и поставщика по эффективной разработке и запуску СТМ</li><li>- Развитие категории, качественных и эксклюзивных продуктов в сети. Инновационные технологии на рынке Private Labels</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Свободная касса: Досрочно-добровольный период перехода на новый порядок применения контрольно-кассовой техники</li><li>- Как система по маркировке ЛС будет имплементирована в программное оборудование новых онлайн-касс?</li></ul> <p>Удобные сервисы: онлайн-аналитика, возможности финансировать проблемные моменты трейд-маркетинга аптек в автоматическом режиме, работа с ассортиментом и ценообразованием, повышение лояльности покупателей</p>

**14:00 – 15:00 Обед, открытая площадка для общения всех делегатов саммита!**

**15:00 – 15:40 ПОВИСНУТЬ В ВОЗДУХЕ. ПРОЙДЕТ ЛИ МОДА НА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЮ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ?**

- С чем связана столь длительная подготовка закона? Какие положения в нем вызывают у регуляторов сомнения?

- Как изменится структура рынка после легализации дистанционной торговли? Какие компании собираются осваивать инструменты дистанционной торговли?
- Правила продажи рецептурных препаратов. Как доставлять рецептурные препараты?
- Образование представителей служб доставки. Насколько это реально – чтобы курьерами в интернет аптеках работали фармацевты/провизоры?
- Как избежать продажи контрафактных лекарств? Методы контроля

**15:40 – 16:30 ВЕЧЕРНИЙ ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ: О ТАКТИКАХ ПРОДВИЖЕНИЯ В РОЗНИЦЕ.  
Цена платы за маркетинг в рознице? И кто доказал, что это работает?**

Вопросы к обсуждению:

- Этика или коммерция: современная аптека или «продовольственный магазин»? Что из себя представляет коммерческая аптека сегодня?
- Инвестиции в аптечный маркетинг: цена платы за маркетинг в рознице
- За что платит производитель? Какой сервис аптека оказывает пациентам, клиентам и партнерам?
- Как производителю работать с сетями и как сетям формировать ассортимент? Почему растет порог стоимости входа в аптеку?
- Электронные каналы коммуникаций - дань моде для чайников или насущная необходимость профессионалов?
- Вознаграждение фармацевта за продажу
- Эффективность трейд-маркетинга:
  - А) маркетинговые акции внутри аптек
  - Б) выплаты в прикассовой зоне
  - В) неснижаемый остаток

**16:30 – Завершение официальной части саммита, шампанское**

**16:30 – 18:00 ВЕЧЕРНИЙ ПРИЕМ. Торжественная церемония награждения победителей Фармацевтической премии «Зеленый крест»**