



Х ЮБИЛЕЙНЫЙ АПТЕЧНЫЙ САММИТ

Эффективное управление аптечной сетью

21 февраля 2018 г., Хаятт Ридженс Москва Петровский Парк
www.congress.pharma-conf.ru

Организатор:



Программа саммита

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

10:00 – Начало саммита. Приветственное слово организатора

10:00 – 11:00 ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ. ОФИЦИАЛЬНЫЕ ИТОГИ 2017 ГОДА. АПТЕКИ, ВПЕРЕД! ПОГОДА НА ЗАВТРА

Чем прославился 2017 год? В чем секрет успешных сетей?

Каким рынок будет в 18-м году? Ждать ли новых ограничений?

Кролики и удавы: Есть ли шансы уцелеть неконсолидированной рознице? Кто ее поддержит?

Авитаминоз на аптечном рынке: слияния и поглощения аптечных сетей. Каких сюрпризов еще ожидать?

Вот такая вот маржа: есть ли рецепты повышения маржинальности рынка?

Путь в вечность: что еще можно сделать с аптечной наценкой?

11:00 – 11:40 ДИСКУССИОННОЕ ЗАСЕДАНИЕ. ПРОДОЛЖЕНИЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕЛИ ДИСКАУНТЕРА

В каком аптечном формате мы готовы работать и почему?

Как выжить традиционной аптеке при открытии рядом дискаунтера?

Почему сети настаивают на традиционном формате?

Что нам говорят цифры: статистика «популярности» формата дискаунтера?

Производители, которые не готовы работать с дискаунтерами: дискредитирует ли это бренды?

11:40 – 12:10 Кофе-пауза, неограниченные возможности для вашего общения с коллегами и конкурентами

12:10-13:00 Серия эксклюзивных интервью «ОДИН на ОДИН»

Интервью 1. Косметика: история со стороны или история близкая. Как мы выходили на рынок?

Интервью 2. ПРОДАНО! СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА. Откровенный разговор бывших и нынешних собственников

Когда пора продаться?

Екатерина Митина — продюсер конференции, Тел.: +7 (495) 995-80-04, доб. 1147, e-mail: e.mitina@infor-media.ru

Следите за обновлениями на сайте: www.congress.pharma-conf.ru

*Ожидается финальное подтверждение

** Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам.

Как подготовить сеть для продажи?
Как повысить стоимость бизнеса?
Как продать сеть?

13:00 – 14:00 ДИСКУССИОННАЯ ПАНЕЛЬ. ПЯТЬДЕСЯТ ОТТЕНКОВ СЕРОГО В ФАРМЕ.

Откровенные признания дистрибуторов и производителей

Возят трое, торгуют все. Схемы закупок вторичных дистрибуторов
Прямая логистика сетей: кто же готов? В чем выгода поставки через дистрибутора или напрямую?
Что делать большим сетям?
Процент прямых контрактов в РФ – аналитика
Определение «адекватных складских запасов» в рознице
Изменение модели дистрибуции, новые схемы отгрузки: как заключить контракт?

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

15:00-16:00 ДИСКУССИОННАЯ ПАНЕЛЬ. МОСКВА ЗЛАТОГЛАВАЯ. Все тайны московского двора	15:00-16:00 КРУГЛЫЙ СТОЛ. НЕЛЕКАРСТВЕННЫЙ АССОРТИМЕНТ: ПРОДАВАТЬ НЕЛЬЗЯ ИГНОРИРОВАТЬ (правильно поставь запятую)
Зал 1	Зал 2
Москва как отдельный рынок: объем и доля аптечного рынка Москвы и место в общероссийском масштабе Как завоевать Столицу и управлять ритейлом в ней? Насыщенность рынка: как скоро лопнет воздушный шар? Деньги есть? Платежеспособность покупателя Дорогая аренда: особенности стрит-ритейла. Как жить в амбициозном мегаполисе? Взгляд на Златоглавую из регионов: как обстоят дела в регионах, какова наценка и доля?	Эффективная работа с сегментом нелекарственного ассортимента Почему аптечные специалисты не умеют или не хотят работать с нелекарственным ассортиментом? Масла в огонь: качество нелекарственного ассортимента в аптеках? Как преодолеть банальный масс-маркет (продукт рекламы, а не профессионализма)? Есть ли единственно верный путь по работе с этим сегментом ассортимента?

16:00 – 16:40 ВЕЧЕРНИЙ ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ. С ПАРТНЕРСТВОМ. Каким оно бывает, если настоящее

Объединение крупных сетей в альянсы.
Примеры. Эффективность союзов и объединений.
Мнение членов партнерства и мнение производителей: кто восхищен, а кто не получит ничего?
Работа с аптечными ассоциациями.
Работа с одиночными аптеками и небольшими сетями.

16:40 – 17:00 Кофе-пауза, неограниченные возможности для вашего общения с коллегами и конкурентами

17:00-17.40 ДИСКУССИОННАЯ ПАНЕЛЬ. АПТЕКА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ. Встречаем по одежке - обслуживаем с умом

Рейтинг маркетинговых активностей глазами специалистов: обсуждение результатов специального опроса

Только ли ценами ценна аптека? Аптечные фишки

Екатерина Митина — продюсер конференции, Тел.: +7 (495) 995-80-04, доб. 1147, e-mail: e.mitina@infor-media.ru

Следите за обновлениями на сайте: www.congress.pharma-conf.ru

*Ожидается финальное подтверждение

** Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам.

Какие препараты предпочитает покупатель: отечественные или импортные? Получше или подешевле? Оригинальный препарат или дженерик? Вам упаковку – побольше или поменьше?
Персонализированный подход: особенный сервис – какой он?
Эффективная работа фармацевтов с клиентами аптеки
Какая нужна программа лояльности? Какие виды есть? Какое реальное применения данных?
Формирование пациентской лояльности по определенным заболеваниям

17:40 – 18:20 КРУГЛЫЙ СТОЛ. ТАБОР УХОДИТ В ИНТЕРНЕТ.

Интернет - торговля. Почему уходят покупатели в виртуальное пространство?
Данность времени или поиск того что не дают в официальной аптеке?
В чем сила...брат? Почему в аптеку все равно возвращаются?

18:30 – Завершение официальной части саммита

18:30 ВЕЧЕРНИЙ ПРИЕМ. Отмечаем юбилей вместе!

Екатерина Митина — продюсер конференции, Тел.: +7 (495) 995-80-04, доб. 1147, e-mail: e.mitina@infor-media.ru
Следите за обновлениями на сайте: www.congress.pharma-conf.ru

*Ожидается финальное подтверждение

** Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам.