



Виды товаров в аптеке по критериям спроса

ВЫПОЛНИЛА СТУДЕНТКА ЛЕШИК Н. Н., ГРУППЫ 8304

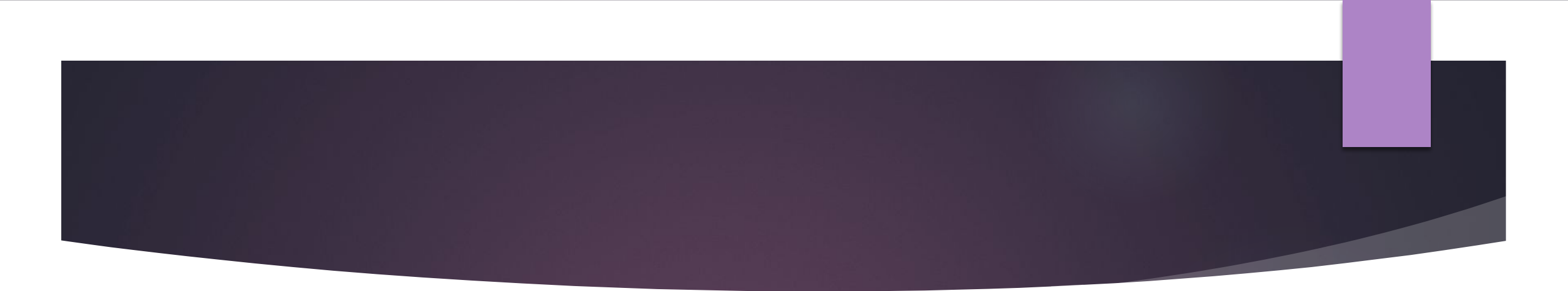
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ КУРС И. Л.

Правильно сформированный ассортимент ускоряет реализацию товаров, сокращает затраты труда и времени на поиск и приобретение нужного товара, а в конечном счете способствует увеличению прибыли аптеки и удовлетворению спроса покупателей.

Насущная задача аптек – иметь на прилавках не только ЛС перечня основных ЛС и перечня ЛС Белорусского (Российского) производства, обязательных для наличия в аптеках всех форм собственности, осуществляющих розничную реализацию ЛС, но и расширять номенклатуру товаров аптечного ассортимента.



- ▶ Почти все медикаменты в начале 1992 г. поступали в аптеку с государственных складов. Влиять на их ассортимент и количество аптеки реально не могли: брали все, что привезут. Поступившие лекарства реализовались тоже далеко не рыночными методами, часто минуя прилавков. Результат был ошеломляющим: в аптеках можно было реально купить менее 30% самых ходовых (!) препаратов.
- ▶ Совершенно иное лицо у аптеки сегодня. Она сама формирует свой ассортимент. И на сей раз представленные на прилавках лекарства не расходятся с пожеланиями потребителей. Около 90% препаратов, которые считаются самыми ходовыми, можно купить в аптеке.



Аптеки с учетом времени и новой, рыночной ситуации вынуждены учиться ассортиментной политике. Для грамотного размещения товаров на витринах и привлечения покупателей необходимо знание того, что продается в аптеке, какие конкретно виды товаров пользуются спросом у населения.

По характеру спроса фармацевтические товары являются товарами массового спроса. Однако в данной группе товаров можно выделить следующие категории:

- ✓ Бестселлеры
- ✓ Товары повседневного спроса
- ✓ Товары периодического спроса
- ✓ Товары предварительного выбора

- ✓ Товары пассивного спроса
- ✓ Специализированные товары
- ✓ Товары особого эксклюзивного спроса
- ✓ Товары импульсного спроса

Топ 10 отечественных ЛС аптечных продаж Беларуси	Топ 10 импортных ЛС аптечных продаж в Беларуси
Лизитар-ЛФ	Серетид
Три-зидин М	Актовегин
Мукосат	Диабетон
Цитрамон	Траватан
Лизиноприл	Конкор
Эналаприл	Эссенциале
Протамин-инсулин ЧС	Кардиомагнил
Октанат	Алфутол
Иматиниб	Терафлю
Валериана	Эгилек

*Данные 2012 года

- ▶ **Бестселлеры** – хорошо и быстро продаваемые товары. Список артикулов-бестселлеров для разных аптек может различаться (влияют категория аптеки, место ее расположения и др). Выявляются бестселлеры местного рынка посредством данных розничного аудита. Как правило, ими являются бренды и лавмарки.

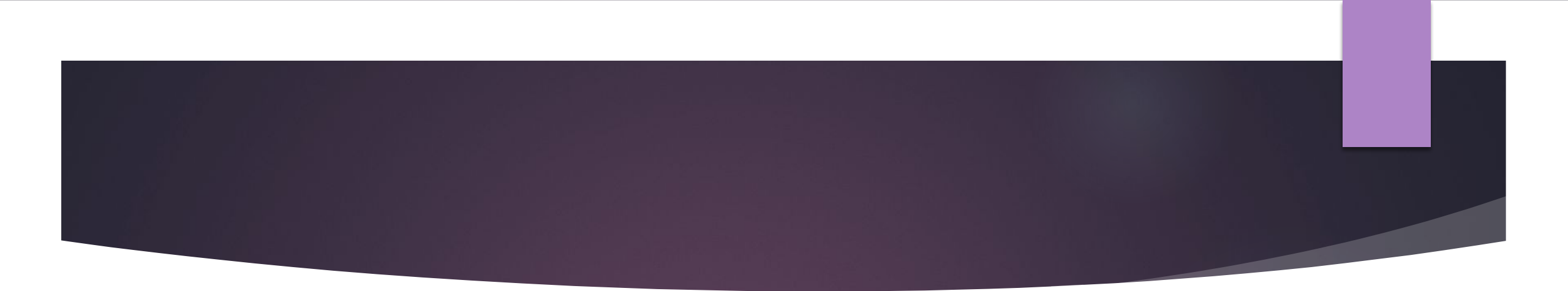
- ▶ **Товары повседневного спроса** (первой необходимости, товары массового спроса) посетители приобретают довольно часто, не раздумывая, с минимальными затратами сил и времени. К этой категории относится основная масса лекарственных средств и препаратов медицинского назначения, лечебная минеральная вода, базовый детский ассортимент (соски, пустышки, памперсы), презервативы, прокладки.

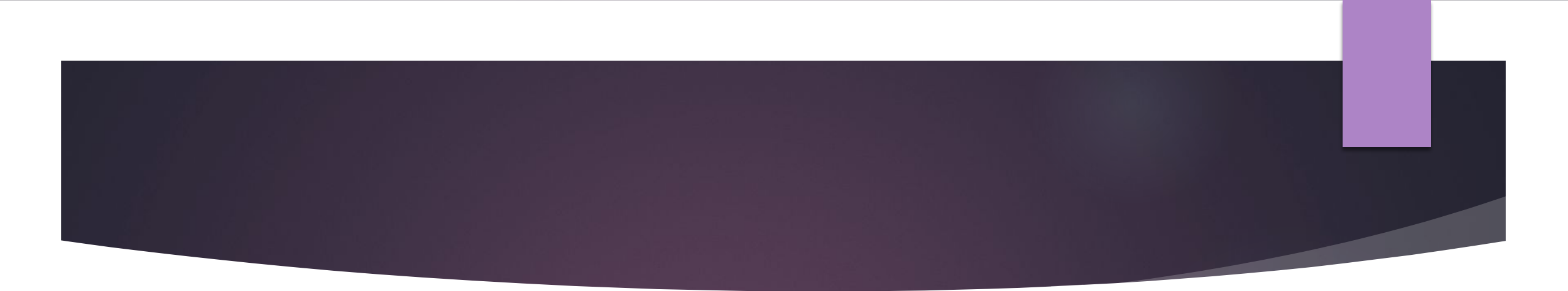


- ▶ **Товары периодического спроса** приобретаются примерно раз в месяц или сезон. Например, лекарства от аллергии в весенний сезон, средства для похудения, средства гигиены полости рта и др.

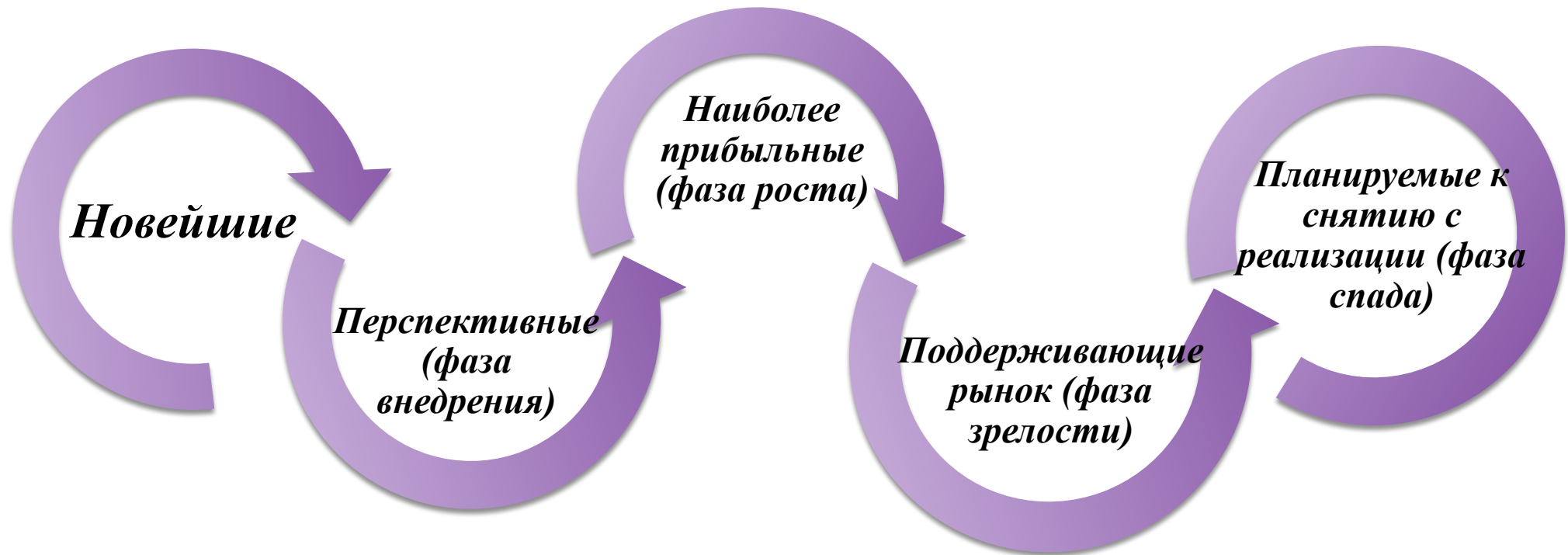


- ▶ **Товары предварительного выбора** приобретаются редко, после тщательного предварительного обдумывания, сравнения цен в других аптеках, консультации со специалистами. Часто это товары длительного пользования и дорогостоящие, например медицинская техника (тонометры, глюкометры, весы, массажеры, молокоотсосы, электронные термометры), новые дорогостоящие препараты, БАДы, лечебная косметика;

- 
- ▶ ***Специализированные товары*** (онкологические, специальные детские, диетическое и спортивное питание, диабетические товары), которых нет в широкой продаже. Они продаются в специализированных аптеках или аптеках со специально организованными отделами (витринами) и рассчитанные на определенных покупателей.
 - ▶ ***Товары особого эксклюзивного спроса*** с уникальными свойствами, приобретение которых требует дополнительных усилий и затрат со стороны покупателей;

- 
- ▶ ***Товары импульсного спроса***, покупаемые под влиянием импульсов. Такие товары обычно характеризуются невысокими ценами, и поэтому их приобретение не связано с большими финансовыми потерями. Решение об их покупке принимается очень быстро: по принципу «увидел – захотел – купил». Очень часто это недорогостоящие товары «карманного формата», которые в большинстве случаев размещают около касс.
 - ▶ ***Товары пассивного спроса*** отличаются либо высокой ценой, либо низкими качественными характеристиками, либо о товаре мало известно из-за недостатка информации и отсутствия рекламы

Классификация товаров аптечного ассортимента по спросу на разных стадиях жизненного цикла товара



Классификация товаров аптечного ассортимента по эластичности спроса по цене

Товары с эластичным спросом – общая выручка от продажи возрастает со снижением цены.

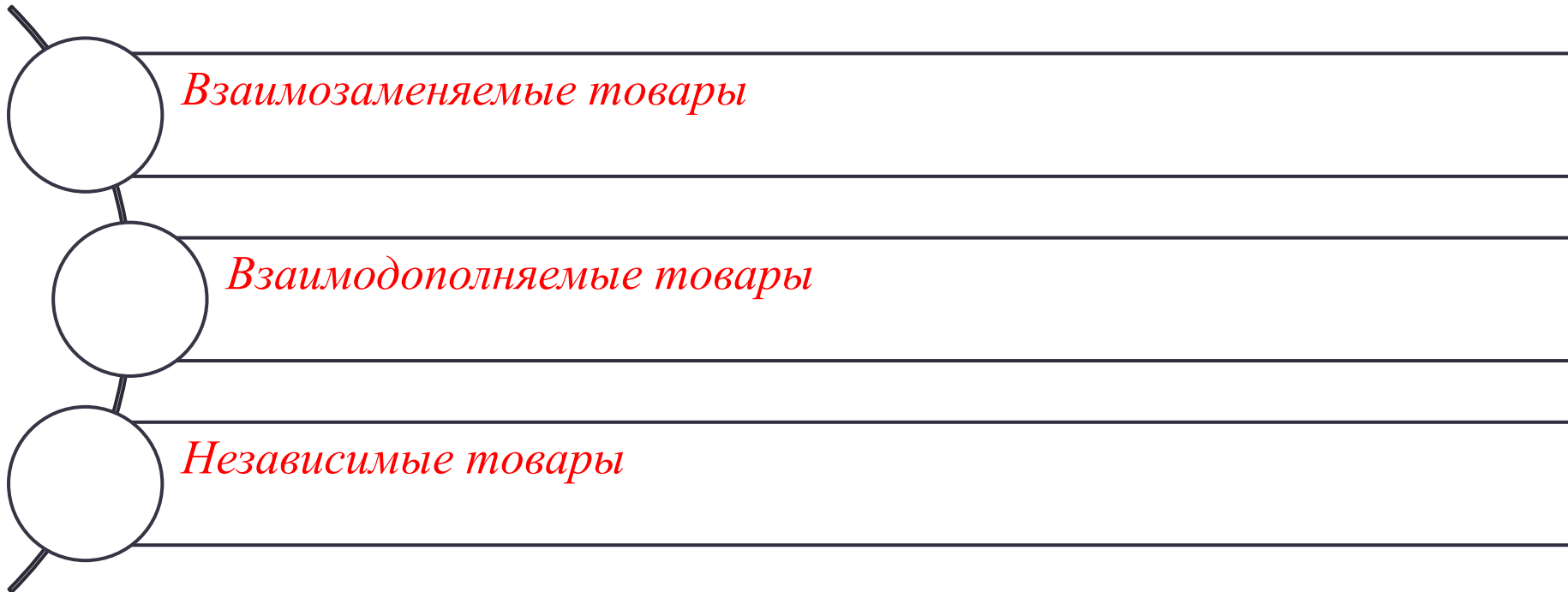
Товары с неэластичным спросом – общая выручка от продажи при снижении цен уменьшается.

Товары с единичным (унитарной) эластичностью – общая выручка от продажи при снижении цены остается постоянной.

Товары с абсолютно эластичным спросом – падение до нуля или рост спроса до бесконечности при очень малом изменении цены.

Товары с абсолютно не эластичным спросом – спрос остается постоянным при любом изменении цены.

Классификация товаров аптечного ассортимента по перекрестной эластичности спроса по цене



Классификация товаров аптечного ассортимента по эластичности спроса по доходу

Товары низкого качества – спрос с ростом доходов уменьшается

Стандартные товары – спрос с ростом доходов увеличивается.

Доходность является определяющим фактором фармакоэкономических показателей доступности фармацевтических товаров, которые должны учитываться при формировании ассортиментного портфеля.



Благодарю за внимание!