

«Первая помощь», аптечная сеть в Борисполе!

**Девиз: Сохраняя здоровье,
дарим радость жизни**





- Аптечный бизнес – один из самых выгодных после бизнеса, связанного с продуктами питания, алкоголем и табаком. Спрос на медицинские препараты и сопутствующие товары неуклонно растет.



На первый взгляд этот сегмент рынка кажется закрытым и довольно трудным для входа. На деле это совсем не так. Раньше действительно аптеки были сугубо семейным бизнесом, и административные барьеры на пути к аптечному делу были трудно преодолимыми.

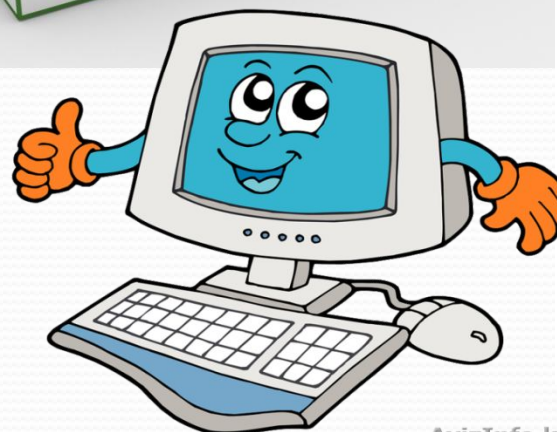
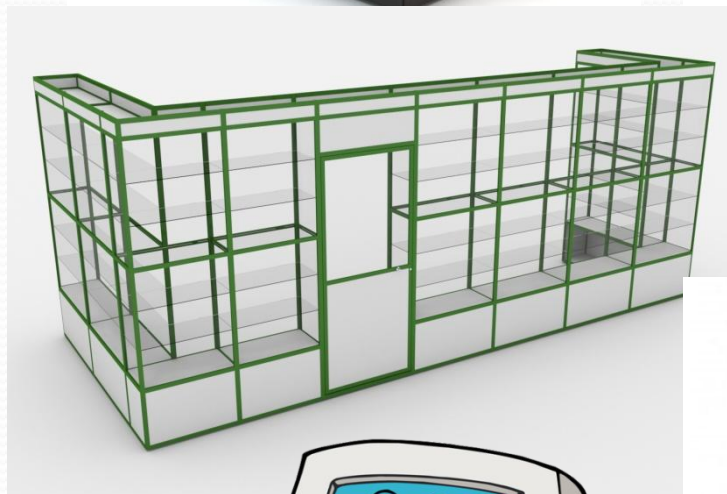


Хотя многие стремятся открыть аптеку в центре города, возле метро или в большом торговом центре, большинство людей все-таки предпочитают посещать ближайшую к дому аптеку. При этом чуть большие цены, чем у конкурентов, обычно в расчет не принимаются. Поэтому лучшим местом для открытия аптеки будет спальный район, достаточно оживленный и густонаселенный.



Минимальное оборудование для аптеки обойдется вам в 5-8 тысяч долларов. Для начала работы понадобятся:

- кассовые аппараты;
- стеллажи; витрины;
- прилавки;
- закрытые шкафы;
- холодильники;
- компьютеры;
- сейфы для хранения наркотических препаратов;
- мебель для других помещений, кабинетов.



Требования к персоналу будут достаточно

простыми. В принципе все сотрудники аптеки должны иметь высшее фармацевтическое образование. Исключение могут составить только уборщицы.

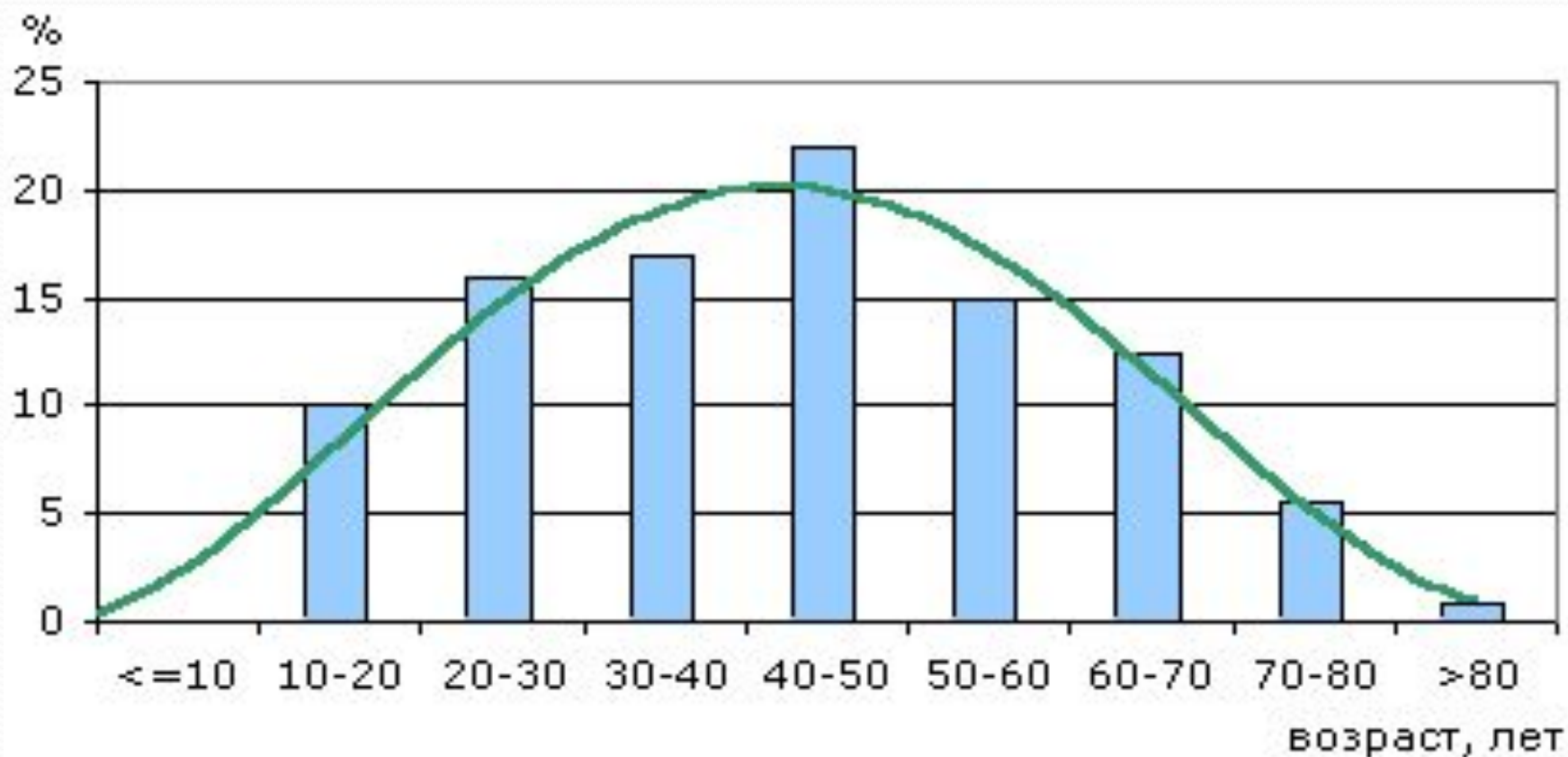
В аптеку обращаются две категории людей. Одни приходят после назначения врача и четко знают, какое лекарство хотят купить. Другие ориентируются на имеющиеся симптомы.

Следовательно, им нужна подробная профессиональная консультация. Дружелюбный и грамотный персонал – во многом залог успеха.

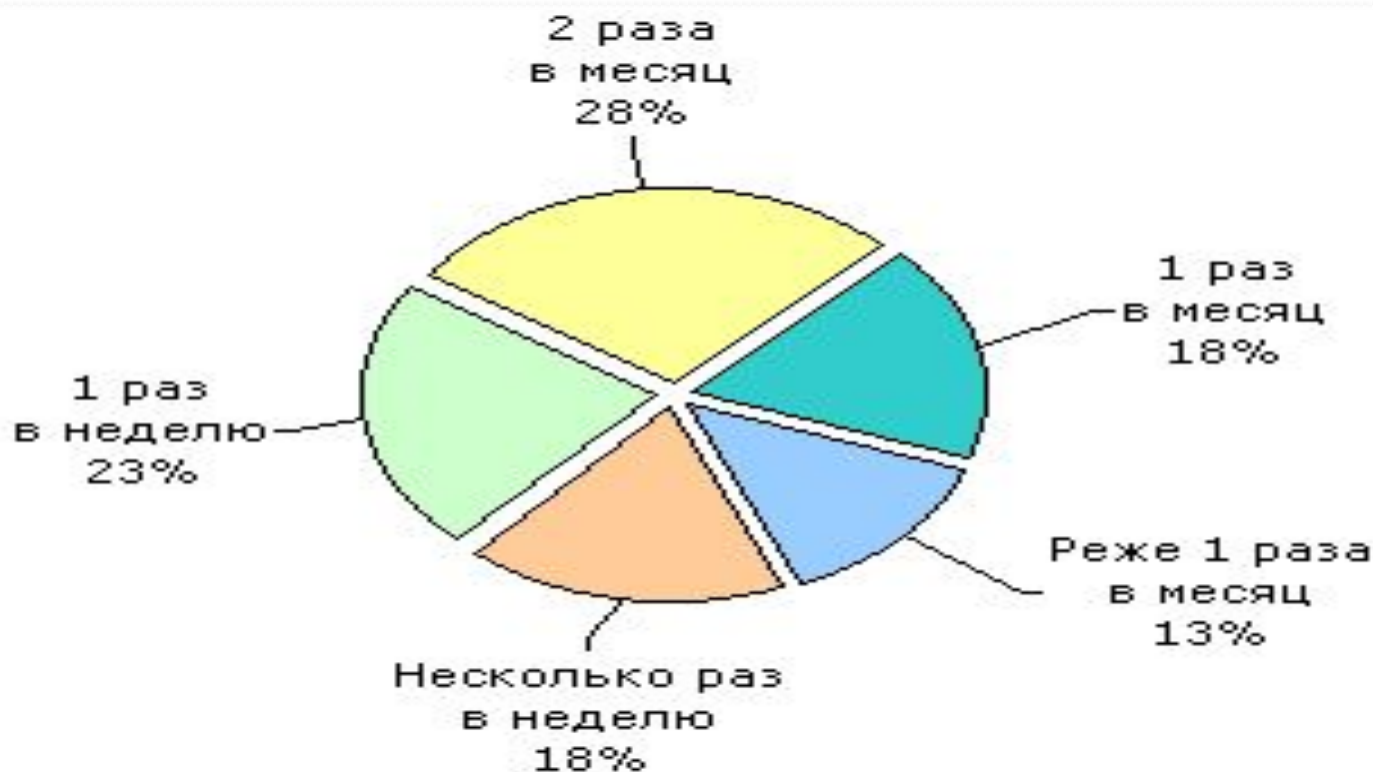
Если аптека располагается в спальном районе, то хорошие результаты даст реклама, ориентированная на местных жителей. К примеру, можно расположить вблизи указатели, ведущие к аптеке, или периодически распространять через почтовые ящики рекламн



*Аптеки посещают люди самых разных возрастов.
Минимальный возраст опрошенных респондентов — 13 лет,
максимальный — 82 года. Средний возраст посетителя
составляет 43,5 года. 50% посетителей в возрасте от 30 до
56 лет.*

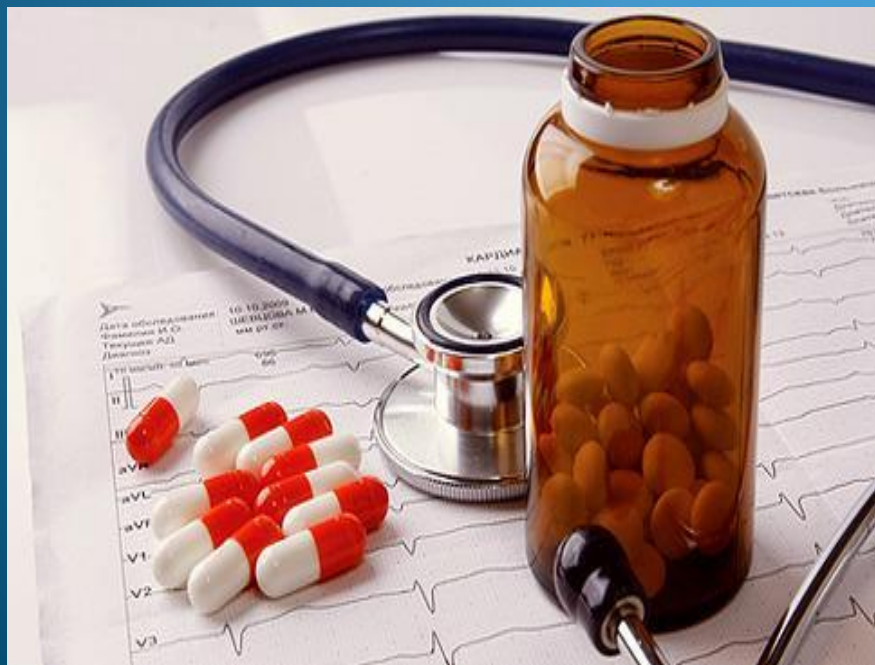


В среднем респонденты посещают аптеку 3,525 раз в месяц. Напомним, что опрос проводился только среди посетителей аптек. Примерно пятую часть респондентов можно назвать постоянными посетителями аптек — они заходят в аптеку несколько раз в неделю.



колебаниям.

В летнее время продажа лекарственных препаратов и сопутствующих товаров падает на 20 – 25%. Но с конца сентября до начала мая идет стабильно высокий темп продаж. Так что лучше всего для того чтобы открыть аптеку документы лучше начинать собирать летом. С таким расчетом, чтобы начать работу уже в конце августа.



Мы сможем предложить клиентам богатый ассортимент товаров. Должны быть представлены как новейшие зарубежные разработки, так и старые добрые отечественные препараты - спрос на отечественные медикаменты и парафармацевтическую продукцию остается довольно высоким. Они дешевле своих зарубежных аналогов, кроме того, люди просто привыкли к ним.





Следуя увиденному, мы надеемся, что именно Вы вложите свои деньги в нашу аптеку «Первая помощь». Аптечный бизнес – один из самых выгодных, ведь спрос на медицинские препараты и сопутствующие товары неуклонно растет. Отчасти это связано и с плохой экологией, и с высокой концентрацией вредных веществ в продуктах питания, и с более пристальным вниманием людей к своему здоровью.

Спасибо за внимание!





*Работу исполнила
студентка 2-ого курса
6 группа «ФОАИС»
Верба Оксана*