



EVOLUZIONE CANALE FARMACIA

Trasformare le sfide del canale Farmacia in
opportunità di crescita e marginalità

Cambiamenti nella distribuzione farmaceutica

- Fatturato delle farmacie in calo
- Calo costante della redditività delle farmacie

-10% 2006-2016

- Bassa redditività della distribuzione intermedia

- Diffusione delle catene
- Concorrenza extra-canale sempre più forte: eCommerce, GDO, parafarmacie

I nuovi bisogni di distribuzione e farmacia

- RECUPERO DELLA REDDITIVITÀ
- MIGLIORE COMPETITIVITÀ VERSO GLI ALTRI CANALI

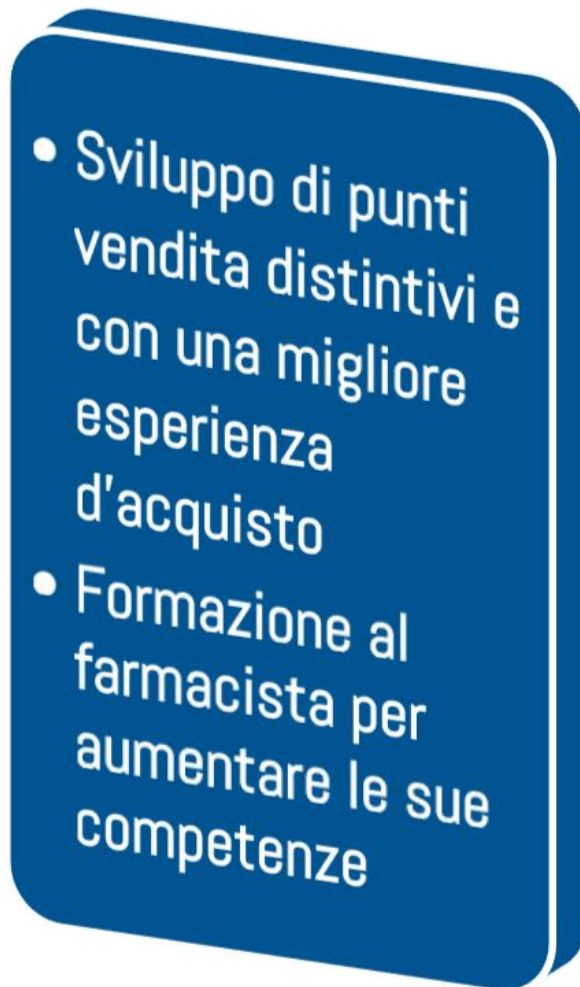
Recupero della redditività: le leve da utilizzare

- Category management
- Ottimizzazione degli assortimenti
- Aumento delle rotazioni
- Riduzione stock

- Ottimizzazione dei costi logistici
- Incremento dei margini commerciali

- Competenze manageriali del personale in farmacia
- Gestione migliorata dei nuovi settori (integratori, cosmetici..)

Migliore competitività: le leve da utilizzare



I progetti Farmacia di Marketing Blu

Aiutiamo gruppi e cooperative a costruire progetti e servizi utili alle farmacie per affrontare le nuove sfide del canale:

- ▶ **Coinvolgere i farmacisti** nel progetto di rete
- ▶ Rendere la **professionalità dei farmacisti un vantaggio competitivo**
- ▶ Organizzare la farmacia per una **migliore esperienza d'acquisto**
- ▶ Creare un **eCommerce di successo**
- ▶ Sviluppare il potenziale dei **nuovi settori**: cosmesi, integratori..
- ▶ Definire e promuovere efficacemente **una private label**
- ▶ Ottimizzare il **Category**, ripensando le relazioni con l'industria

Il nostro approccio

- ▶ **Realistico** in quanto realizzabile nel contesto delle farmacie
- ▶ **Personalizzato** in base a esigenze, cultura, risorse dei clienti
- ▶ **Integrato** nel modello di business del cliente
- ▶ **Modulare**: sviluppato in fasi acquistabili separatamente
- ▶ **Distintivo** rispetto alla concorrenza e ai network stile GDO



Contattaci



- ▶ Un incontro di reciproca conoscenza è essenziale per una proposta senza impegno, ma mirata e di valore per il cliente
- ▶ Fissa un appuntamento scrivendo a team@marketingblu.it o andando alla pagina contatti del nostro sito www.marketingblu.it



Seguici su LinkedIn per aggiornamenti costanti su marketing e innovazione e sulle nostre attività



Leggi il nostro blog per tanti spunti e idee su come migliorare il tuo marketing e per scaricare guide e ebook



Vai sul nostro sito per maggiori informazioni e contatti
www.marketingblu.it