

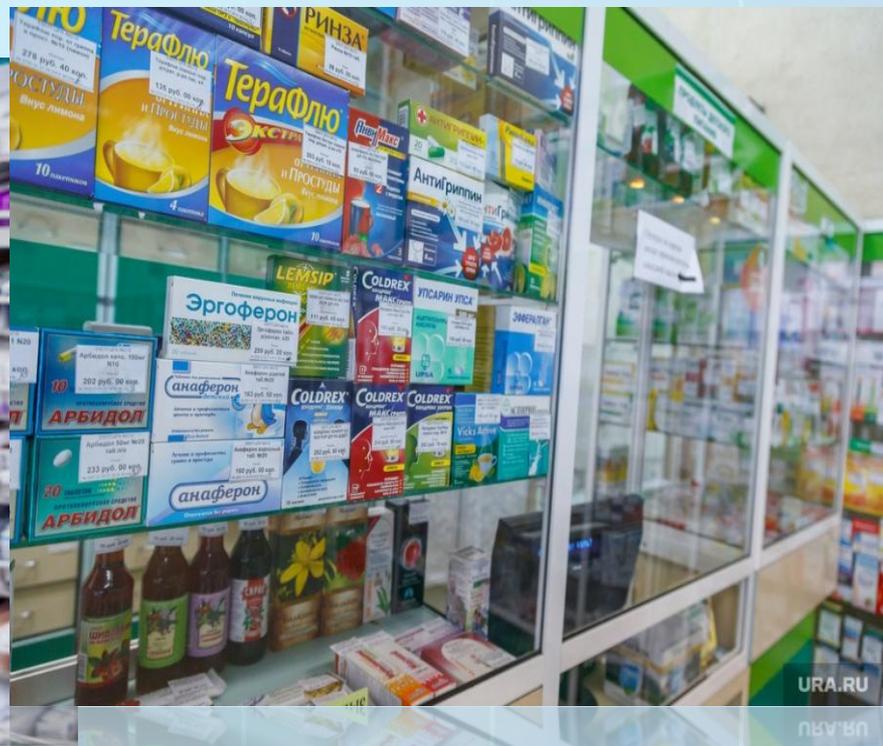
ФГБ ПОУ «ПМК» Минздрава России

Экономическая эффективность проведения
маркетинговых акций по продвижению товаров
аптечного ассортимента

Выполнил: Маштаков О.О.,
студент группы 13Ф-2,
специальности Фармация
Руководитель: Сафонов А.Г

Актуальность

Темы
Бурный рост количества аптек в нашей стране за последние годы обостряет конкуренцию на фармацевтическом рынке и вызывает необходимость поиска новых методов стимулирования продаж.



❖ *Объект исследования: система сбыта в аптечной организации.*



❖ *Предмет исследования – акции по стимулированию сбыта в аптечной организации.*

*Цель – определение путей повышения
эффективности акций по стимулированию
сбыта в аптечной организации.*



Методы исследования:

- ❖ ***Теоретический: анализ литературного источника.***
- ❖ ***Практические: анализ акций проводимых в аптечной организации.***
- ❖ ***Математико – статистический анализ.***

Задачи:

- ❖ ***Провести анализ акций по стимулированию сбыта в аптечной организации;***
- ❖ ***Разработать предложения по повышению эффективности акций по стимулированию сбыта в аптечной организации.***

**Базой опытно - практической работы является аптека №
380 000 «Вита».**



Накопительная система скидок



**ВЫГОДА
ПРИ КАЖДОЙ
ПОКУПКЕ!**

ПОЛУЧИТЕ КАРТУ БЕСПЛАТНО

НАКОПИТЕ БОНУСНЫЕ БАЛЛЫ

ОПЛАЧИВАЙТЕ БАЛЛАМИ ДО 80%

**ПОЛУЧИТЕ КАРТУ
И ВЫРАЩИВАЙТЕ
БОНУСЫ!**

Акция «Скидка 15%»

Подгузники ХАГГИС ультра комфорт для девочек и мальчиков

С 1 апреля по 30 апреля

СКИДКА
15%

С 1 апреля по 30 апреля

СКИДКА
15%

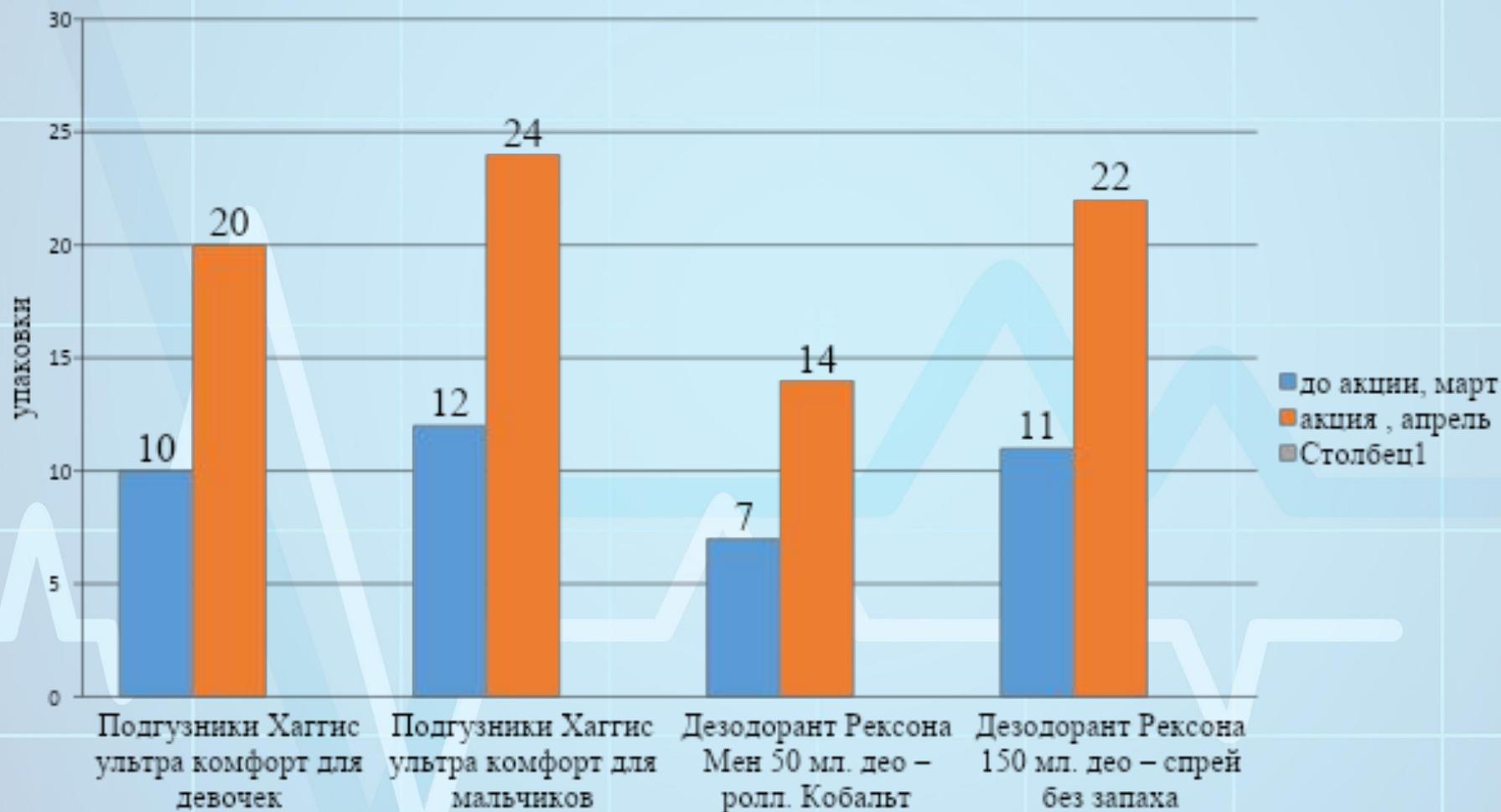


Рексона дезодорант
150 мл део – спрей
без запаха



Рексона дезодорант
Мен 50 мл део – ролл.
Кобальт

Изменение спроса на товары аптечного ассортимента «до» и «во время» акции в аптеке



Акция «Товар месяца»

ТОВАРЫ МЕСЯЦА

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



ВОЛЬТАРЕН ЭМУЛЬГЕЛЬ
2% 50 Г.



ВЕНОЛАЙФ
ГЕЛЬ 40 Г.



ПЕНЗИТАЛ
ТАБ. ЦО № 20



ГЛИЦИН
ТАБ. 110 МГ. № 50
БАД

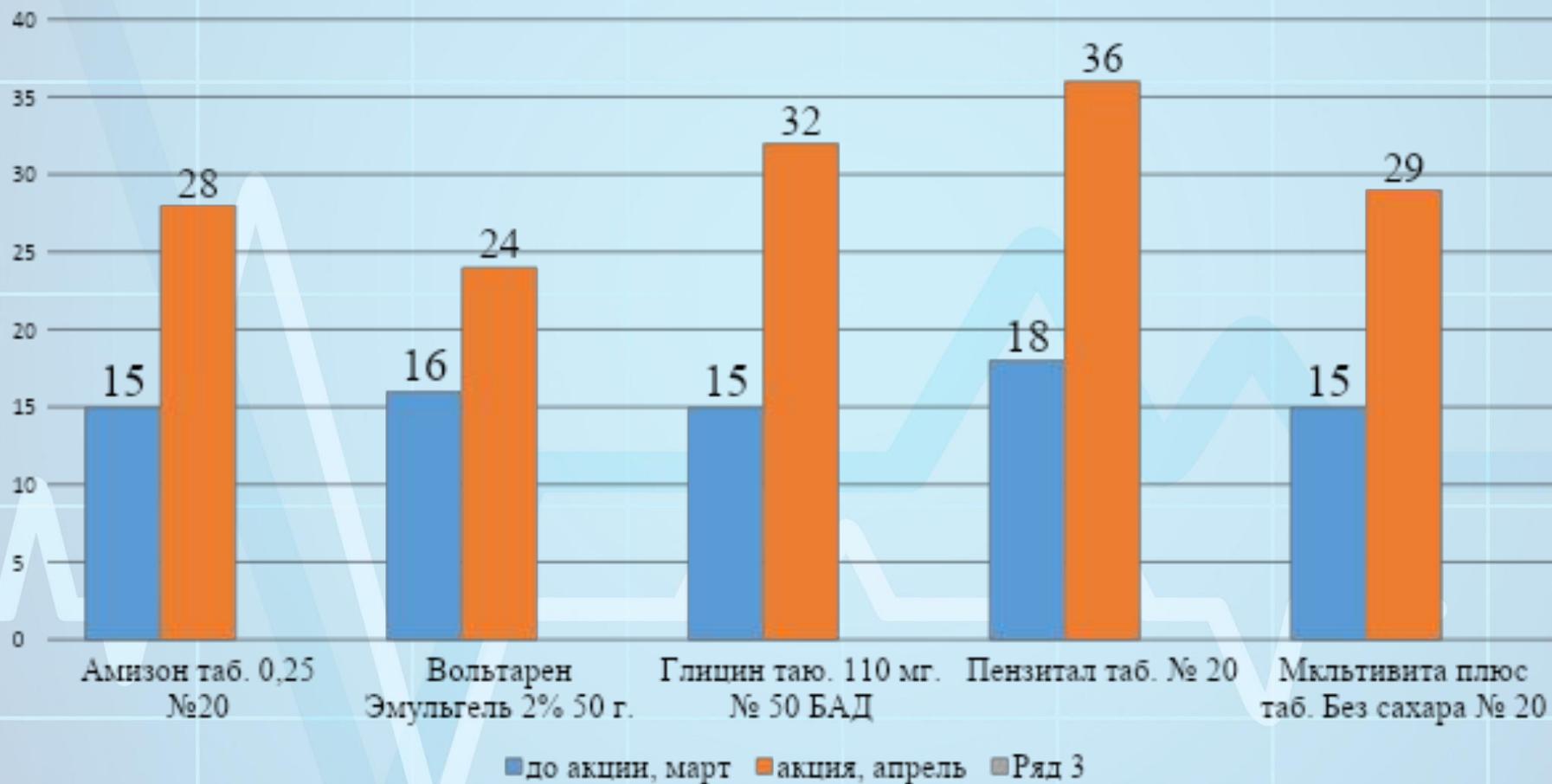


АМИЗОН
ТАБ. 0,25 № 20



МУЛЬТИВИТА
ПЛЮС
ТАБ. Б/С № 20

Изменение спроса на препараты «до» и «во время» акции «Товар месяца» в аптеке №380 ООО «Вита»



Акция «Подарок при покупке»

Актуальные
летние подарки
с каждой покупкой



VICHY
LABORATOIRES

При покупке любого средства
Капитал Солей в подарок сумка
или термальная вода

CAPITAL
IDÉAL SOLEIL

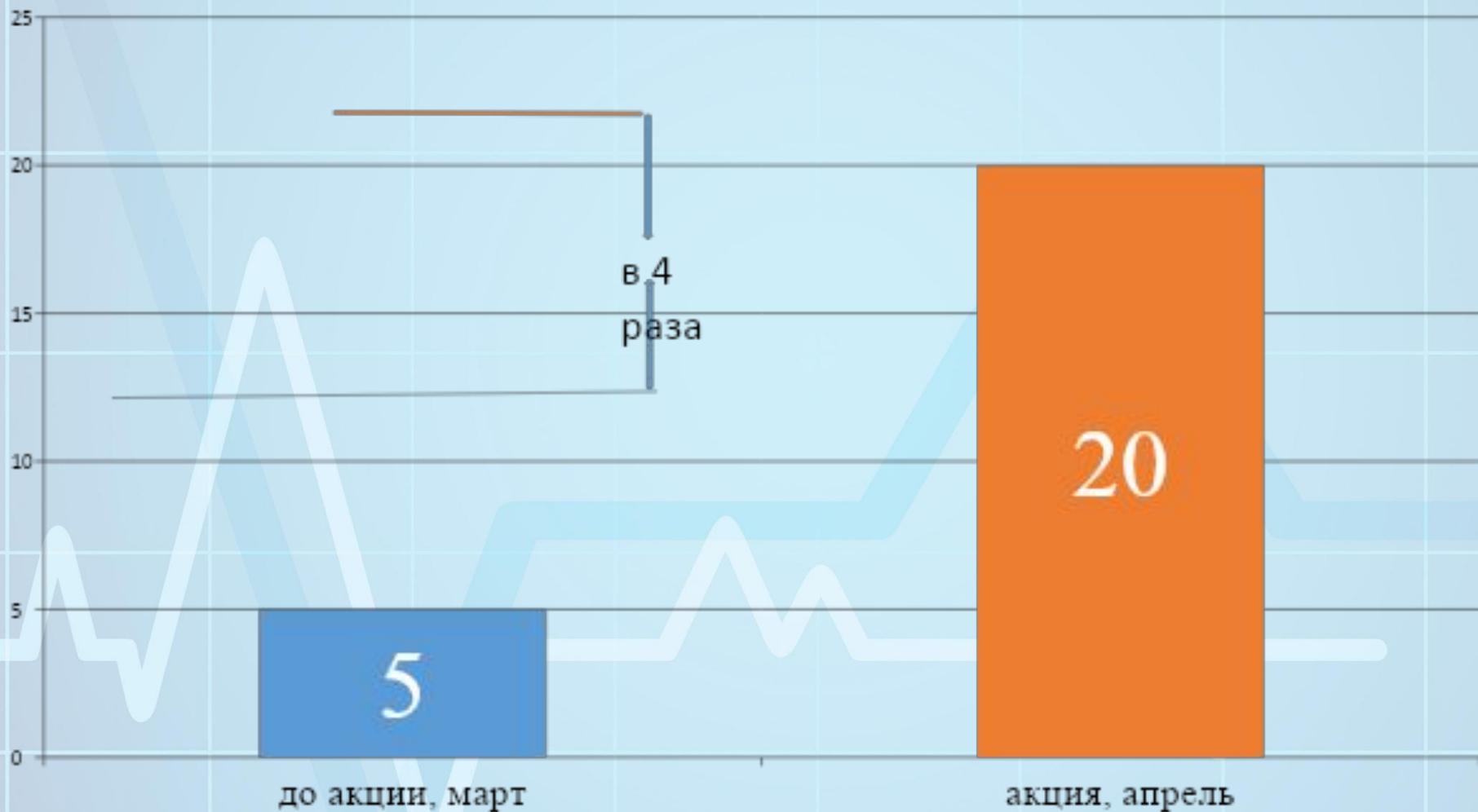
защита от широкого спектра УФ-лучей

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕКСТУРЫ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

Информацию о сроках, порядке выдаче, количестве призов и т.п.
уточняйте у сотрудников аптеки.

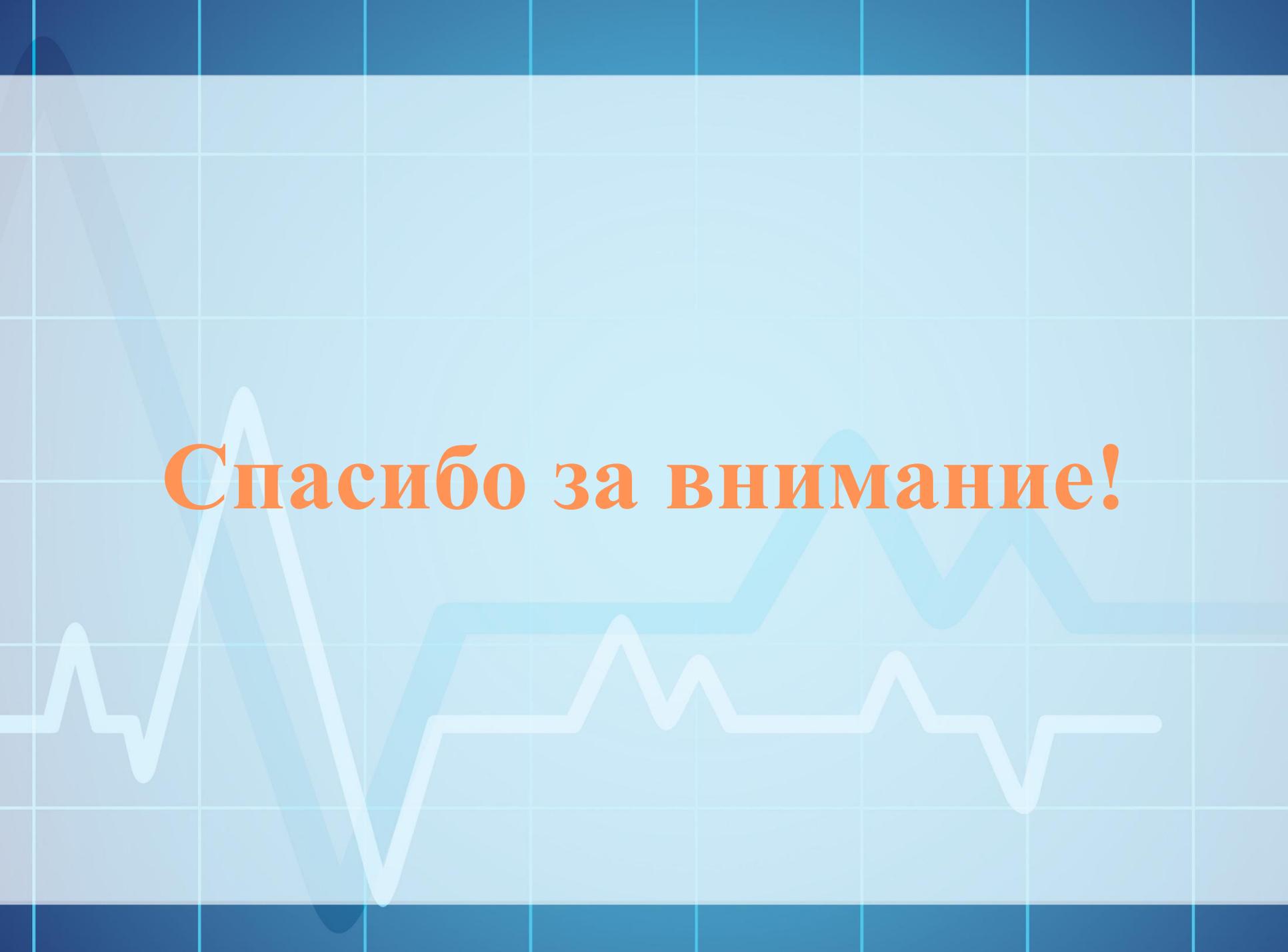
Телефон справки 8-800-755-00-03
www.vitaexpress.ru

Изменение спроса на VICHY «до» и «во время» акции



Выводы

- ❖ Исследование показало, что повышения эффективности акций по стимулированию сбыта можно достичь, если проводить акции после тщательного анализа условий, постановки цели и оптимального выбора типа стимулирования.
- ❖ Только заблаговременное планирование и своевременное проведение акции позволяет получить желаемые результаты.
- ❖ Также следует составлять длительные программы стимулирования сбыта с применением многоступенчатых акций.
- ❖ Необходимо отметить, что в российских аптеках не уделяется должного внимания качеству персонала. Особое внимание предлагается обратить на мотивацию первостольников, так как от их умения контактировать с покупателем во многом зависит эффективность продаж.
- ❖ Таким образом, можно отметить, что высокой эффективности акций по стимулированию сбыта можно добиться лишь с высоко профессиональным персоналом и грамотным планированием комплекса мероприятий по стимулированию сбыта и каждой акции в отдельности

The background features a light blue grid with a white line graph. The graph starts with a small peak, followed by a sharp dip, then a large peak, a deep trough, and continues with several smaller peaks and troughs. The text is centered over the middle of the graph.

Спасибо за внимание!