

Аптечная сеть региона Челябинск



2016

Присутствие
в регионе

33 аптеки в г. Челябинске
7 в Челябинской области

40

Аптек

1 Центральная
5 Справочная
34 Экспресс

2,4 % Доля рынка региона Челябинска

2,3 % Доля аптек региона Челябинска от общего количества аптек сети
ВИТА

(общее количество аптек 1770)

Аптеки
ВИТА
сегодня

Получение выручки 2017-2020 гг.



- Рост 2017 и 2018 гг.

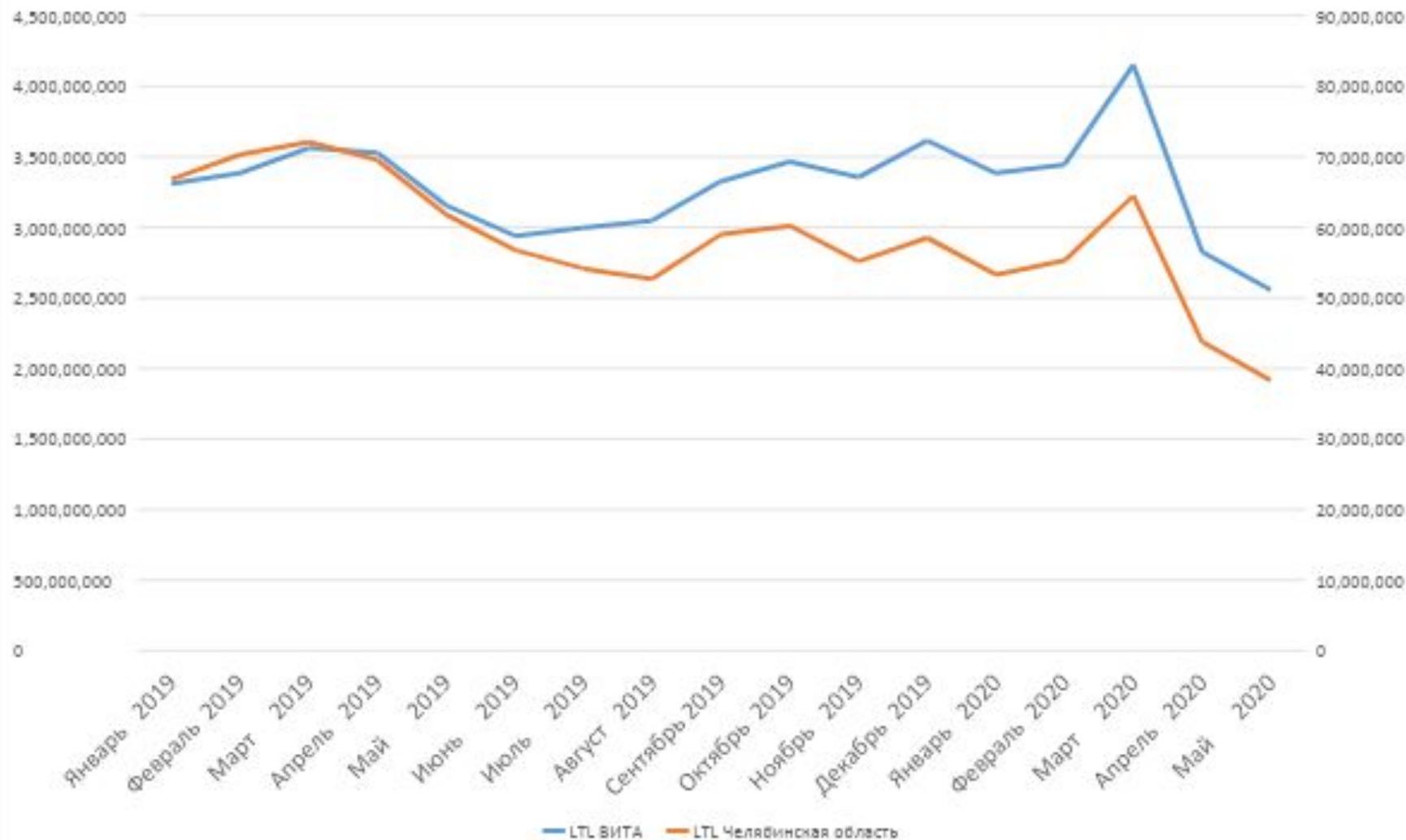
- Падение выручки наблюдается с марта 2019 года и по сегодняшний день

- В этом году был рост только в марте, начало пандемии и введение карантина

Выручка компании и региона Челябинск 2019-2020 гг.



Like To Like, ВИТА и Чел.обл 01.2019-05.2020



За основу расчетов брали только аптеки, работающие с января 2019 по май 2020 гг.

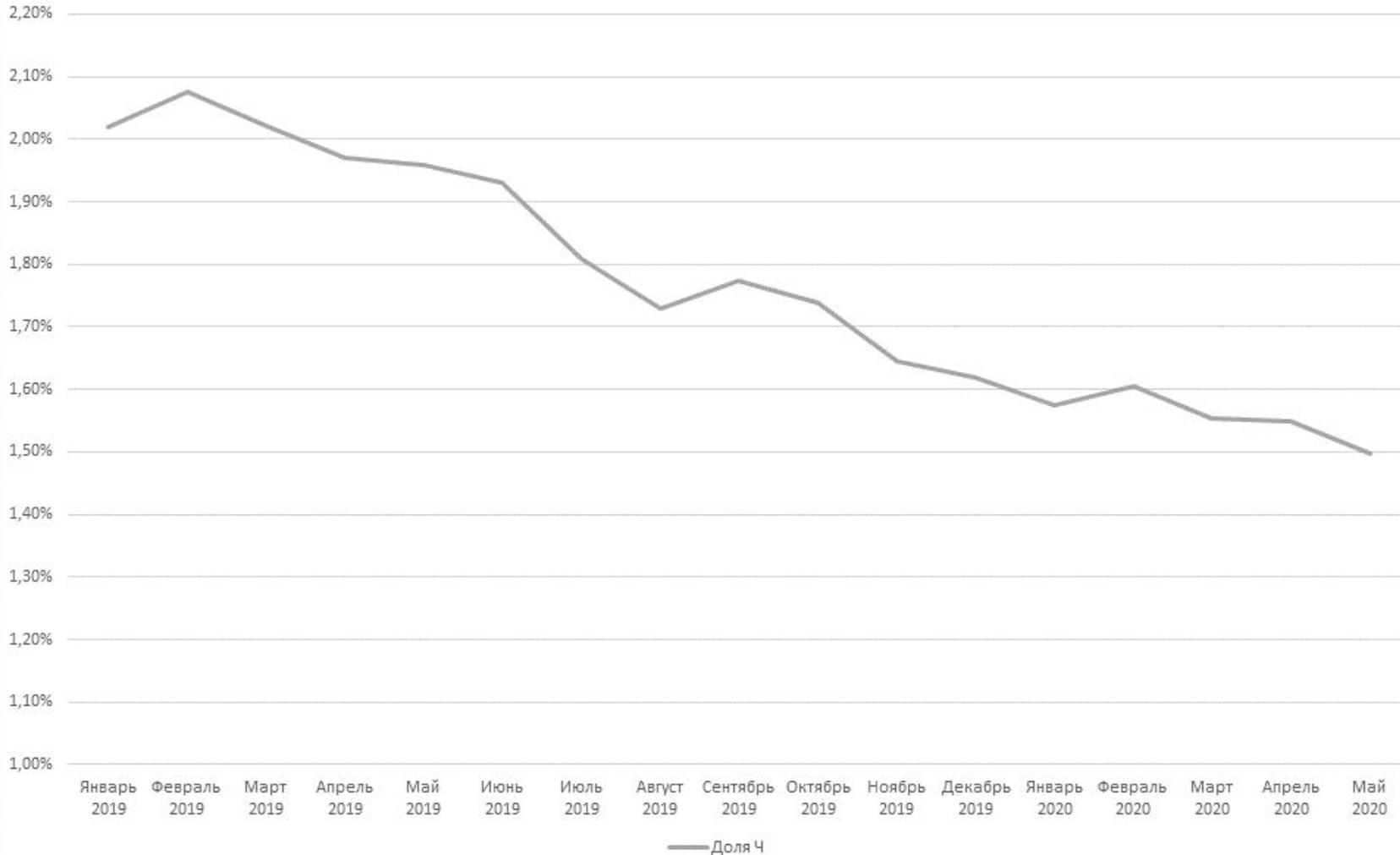
На февраль 2020 г. средняя выручка на 1 аптеку по Компании составляла-2 157 361

Средняя выручка на 1 аптеку Челябинской области составляет-1 410 936

Доля ТО Челябинска в общем ТО сети 2019-2020 гг.



Like For Like, Доля Чел. обл в ВИТА 01.2019-05.2020



С января по май 2019 года доля ТО в общей выручке составляла сети составляла - 2%, с июня 2019 года по май 2020 г. снизилась до 1,5 %

Показатели Челябинска 2019-2020 гг.



ГОД	Выручка	Сумма Priority	Среднее кол-во позиций в чеке	Средняя стоимость чека	% приорити
2019	782 024 466,20	286 770 095,04	2,18	419,00	36,67%
2020	269 744 776,79	89 787 741,29	2,12	403,24	33,29%

2019 г. - Доля Priority в ТО ВИТА Центральная – 27%

Доля Priority в ТО ВИТА Экспресс – 40%

2020 г. - Доля Priority в ТО ВИТА Центральная – 31%

Доля Priority в ТО ВИТА Экспресс – 41%

Основные цели региона – Нарастивание выручки
Увеличение дохода сотрудников

Зоны роста

- Улучшение продаж по ТМ
- Прирост клиентов
- Увеличение доли рынка в регионе
- Увеличение доли Priority
- Обучение персонала

Работа в
2020

Мероприятия по подбору персонала



Ожидаемый результат



Хантинг аптек-конкурентов

90 АО, сбор не менее 30 контактов в базу кандидатов

Срок
08.06-11.06

Подбор менеджера по персоналу

Менеджер по подбору, принят в штат Компании

Срок 30.06

Формирование кадрового резерва на позицию ЗОРТ

Кадровый резерв ЗОРТ сформирован

Срок 10.07

Подбор менеджера по развитию

Менеджер принят в штат компании

Срок 30.06

Проведение exit-интервью с увольняющимися сотрудниками

Получение ОС от сотрудников для разработки и проведения HR-мероприятий

Срок 30.06

Мероприятия по обучению и развитию персонала

Ожидаемый результат

Утверждение кандидатур Региональных Менторов для выезда в регион

РМ, соответствующие профилю компетенций

Срок 15.06-

Очный тренинг "Управление изменениями"

Снятие негатива у сотрудников РП и передача опыта позитивного мышления

Срок 20.07

Очный тренинг "Культура дружелюбного сервиса"

Получение навыков дружелюбного сервиса сотрудниками РП

Срок 20.07

Очный тренинг "SLA Техника продаж"

Знание сотрудниками РП системы мотивации и управление через технологию продаж

Срок 20.07

Очный тренинг "Танец с клиентом"

Снятие физического и эмоционального напряжения у сотрудников РП через применение телесно-ориентированных практик (танец)

Срок 20.07

Посттренинговое сопровождение в АО

Увеличение целевых показателей сотрудника РП

Срок 20.07

Обучение перспективных сотрудников технологии продаж и управлению личной системой мотивации

Увеличение целевых показателей сотрудника и повышение уровня удовлетворенности заработной платой

Срок 30.07

Мероприятия по аналитической работе



Проведен мониторинг заработных плат по региону Челябинск

Проанализирована структуры заработной платы сотрудников по показателям

Ожидаемый результат



Проведен анализ конкурентоспособности заработной платы в регионе

Определение перспективных сотрудников для проработки управления системой мотивации через продажи

Срок 08.06

Срок 08.06

РЕГИОНУ

ПСТ_Вакансии компаний участвующих в выборке

№ п/п	Название компании	Наименование должности	График работы	Предлагаемый уровень з/пл	
				ИТОГО (руб)	
1	ООО "Хорошая аптека"	Провизор-фармацевт	5/2, 2/2	34 500,0	
2	ООО Фармико	Провизор-фармацевт	2/2 8-20	31 300,0	
3	Планета здоровья	Провизор-фармацевт	2/2	34 500,0	
4	Фармаимпекс	Провизор-фармацевт	2/2	36 000,0	
5	Аптека "УРАЛОНКОЦЕНТР"	Провизор-фармацевт	2/2 ,5/2 9-19	28 700,0	
6	Живика	Провизор-фармацевт	2/2	40 000,0	
7	АО Областной аптечный склад	Провизор-фармацевт	2/2	37 930,0	
8	Группа компаний ЭРКАФАРМ (аптечные сети Озерки, Доктор Столетов).	Провизор-фармацевт	2/2	40 000,0	
				ИТОГО	Разница
ИТОГО СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ПО ЗП КОНКУРЕНТОВ				35 366,3	2553,8 7%
Донор ВИТА				38 000,0	-80 0%
ВИТА				37 920,0	

По результатам мониторинга в г. Челябинск выявлена 8 подобных вакансий.

Среднее значение заработной платы по ним составляет 35366 руб.
Минимальное -28700 руб. Максимальное - 40000руб.

Выделены 2 основных конкурента- донора: ЭРКАФарм и Фармимпекс, среднее значение заработной платы по ним составляет 38000руб.

Предложение Виты выше рынка на 7% и ниже предложений конкурентов-доноров на 0%.

ЗАО Вакансии компаний участвующих в выборке

№ п/п	Название компании	Наименование должности	График работы	ИТОГО (руб)
1	Живика	Заведующая аптекой	5/2	51 700,0
2	Фармаимпекс	Заведующая аптекой	2/2, 5/2	45 000,0
3	АО Областной аптечный склад	Заведующая аптекой	5/2	46 000,0
4	Фармлэнд	Заведущая аптекой	5/2	40 300,0
5	Планета Здоровья	Заведущая аптекой	5/2,2/2	46 000,0

	ИТОГО	Разница	
ИТОГО СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ПО ЗП КОНКУРЕНТОВ	45800	1345,0	3%
Донор ВИТА	45500	1645,0	3%
ВИТА	47145		

По результатам мониторинга в г. Челябинск выявлено 5 подобных вакансий.

Среднее значение заработной платы по ним составляет 45800 руб.

Минимальное - 40300 руб. Максимальное - 51 700 руб.

Выделены 2 основных конкурента- донора: Планета здоровья и Фармимпекс, среднее значение заработной платы по ним составляет 45500 руб.

Предложение Виты на 3% выше рынка и на 3% выше предложений конкурентов-доноров.

Мониторинг заработной платы компании ВИТА ПСТ/ЗАО по региону Челябинск март, апрель



Март_ЗАО	Март_ПСТ	Апрель_ЗАО	Апрель_ПСТ
	38 200		
50 407	39 380	50 115	38 664
51 267	39 714	50 466	38 562
51 739	39 827	51 095	40 770
52 732	39 959	54 635	47 651
53 053	40 366	57 138	45 389
53 359	41 177	57 213	
53 515	41 221	72 120	
57 750	42 323		
59 426	43 570		
60 238	44 289		
74 965	51 991		
25% от общего кол-ва ЗАО	17% от общего кол-ва ПСТ	17,5% от общего кол-ва ЗАО	7,7% от общего кол-ва ПСТ

*Зарплаты очищены от выплаты отпускных

Мероприятия по развитию рынка

Ожидаемый результат

Открытие в регионе **новых** аптек и переезд действующих

Информация в таблице

Срок 31.12

Снижение цен в Вита Экспресс - 4 %, Вита ЦА – 5%

Привлечение дополнительного трафика

Срок 08.06

Введение ставки менеджера по развитию

Поиск, согласование и открытие новых объектов

Сохранение действующих аптек, действующие аптеки не закрываются

Сохранение доли рынка в регионе

Размещение рекламы в интернете в июне (бюджет - 400 тыс. руб.)

Узнаваемость на рынке, привлечение дополнительного трафика

Размещение рекламы в 3-х самых известных местах города

Узнаваемость на рынке, привлечение дополнительного трафика

По итогам мероприятий Департамента развития и маркетинга – привлечение дополнительного трафика и увеличение доли рынка в регионе

В регионе до конца 2020 г. планируется открытие 4 новых аптек и 8 переездов

Прогноз по приросту выручки на декабрь 2020 г. составит 35,19%

Средняя выручка на 1 аптеку региона вырастет с 1 486 769 до 1 827 212 рублей, прирост составит 22,90%

Выручка итого по Челябинской области	Декабрь 2019г.	Декабрь 2020 (прогноз)	Прирост (прогноз)
Действующий бизнес	51 618 881	61 819 519	19,76%
Переезды	7 851 878	11 777 817	50,00%
Открытия		6 800 000	
Итого	59 470 759	80 397 336	35,19%

Выручка в среднем на 1 АО	Декабрь 2019г.	Декабрь 2020 (прогноз)	Прирост (прогноз)
Действующий бизнес	1 613 090	1 931 860	19,76%
Переезды	981 485	1 472 227	50,00%
Открытия		1 700 000	
Среднее по всем	1 486 769	1 827 212	22,90%

Мероприятия по повышению эффективности продаж



Приезд ЗОРТ из региона Набережные Челны

Разработка и проведение конкурсов по рознице для региона

Ожидаемый результат



Проведено обучение для ЗОРТ региона и основного персонала аптек

Дополнительная мотивация для сотрудников региона

Срок 30.06

Срок 30.06

Проведение Никитиной Татьяной Анатольевной стратегической сессии.

Цель – показать направления развития региона, увидеть наилучший результат в будущем

