



с заботой о вас



02

цифры
и факты

ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА



Быстрый вывод новинок на российский/помощь в лончах



Доля в продажах аптечной сети «Ригла» выше рыночной



Финансовая дисциплина



Инструменты для увеличения продаж в упаковках



Эффективный индивидуальный маркетинг



Развитие собственных торговых марок



Прямые контракты



Рекламное продвижение в точках продаж



Коммуникации с потребителями в рамках программы лояльности

1 МЕСТО
среди игроков
розничного фармрынка

более **3000** аптек
54 региона России



«РИГЛА» — НАЦИОНАЛЬНАЯ АПТЕЧНАЯ СЕТЬ

Аптечная сеть «Ригла» — лидер розничного фармацевтического рынка России, возглавляющий рейтинги крупнейших классических аптечных сетей от ведущих аналитических агентств. По данным компании AlphaRM, по итогам I полугодия 2020 г. компания занимает 1-е место среди игроков розничного фармрынка по объему продаж.

С каждым годом «Ригла» укрепляет свои позиции в INFOLine Retail Russia TOP100, возглавляя список аптечных сетей – участников рейтинга. Аптечная сеть представлена тремя форматами: фарммаркеты «Ригла», аптеки у дома «Будь здоров!» и дискаунтеры «Живика».

Основа бизнес-стратегии компании – развитие экосистемы, направленной на персонализацию услуг и повышение лояльности клиента за счет широкого набора опций, включающего страхование жизни и здоровья, юридическую поддержку, запись к врачу, консультации первостольника,

возможность заказать товар в ближайшую аптеку или на дом и многое другое.

В рамках программы «Дополнительное лекарственное страхование», основанной на прямых договорах со страховыми компаниями, партнерами аптечной сети «Ригла» стали 15 страховых компаний, в том числе «Ингосстрах», «АльфаСтрахование», «Альянс», «Согаз», «Ренессанс Страхование».

«Ригла» активно наращивает онлайн-канал продаж – как через собственные ресурсы, так и в партнерстве с сервисами заказа лекарств «Все аптеки», «Мегааптека» и маркетплейсами «Ютека», Goods. Одним из приоритетных направлений стало развитие мобильных приложений.

В московском регионе в качестве пилотного проекта реализована доставка нелекарственного ассортимента и безрецептурных препаратов из аптек сети.

СТРАТЕГИЯ АС «РИГЛА»

- Управление ассортиментом в аптеках сети по форматам
- Развитие маркетинговых программ с производителями
- Развитие активного ценового предложения для целевой группы клиентов
- Развитие и продвижение трех брендов («Ригла», «Будь здоров!», «Живика»)
- Развитие направления СТМ
- Улучшение качества сервиса в аптеках
- Совершенствование программ лояльности с учетом персонализации предложений
- Развитие дополнительных каналов продаж и коммуникаций с потребителем
- Развитие франчайзинга
- Органическое развитие сети