

БЕЛАЯ АПТЕКА

ГРУППА КРУГЛОСУТОЧНЫХ АПТЕК



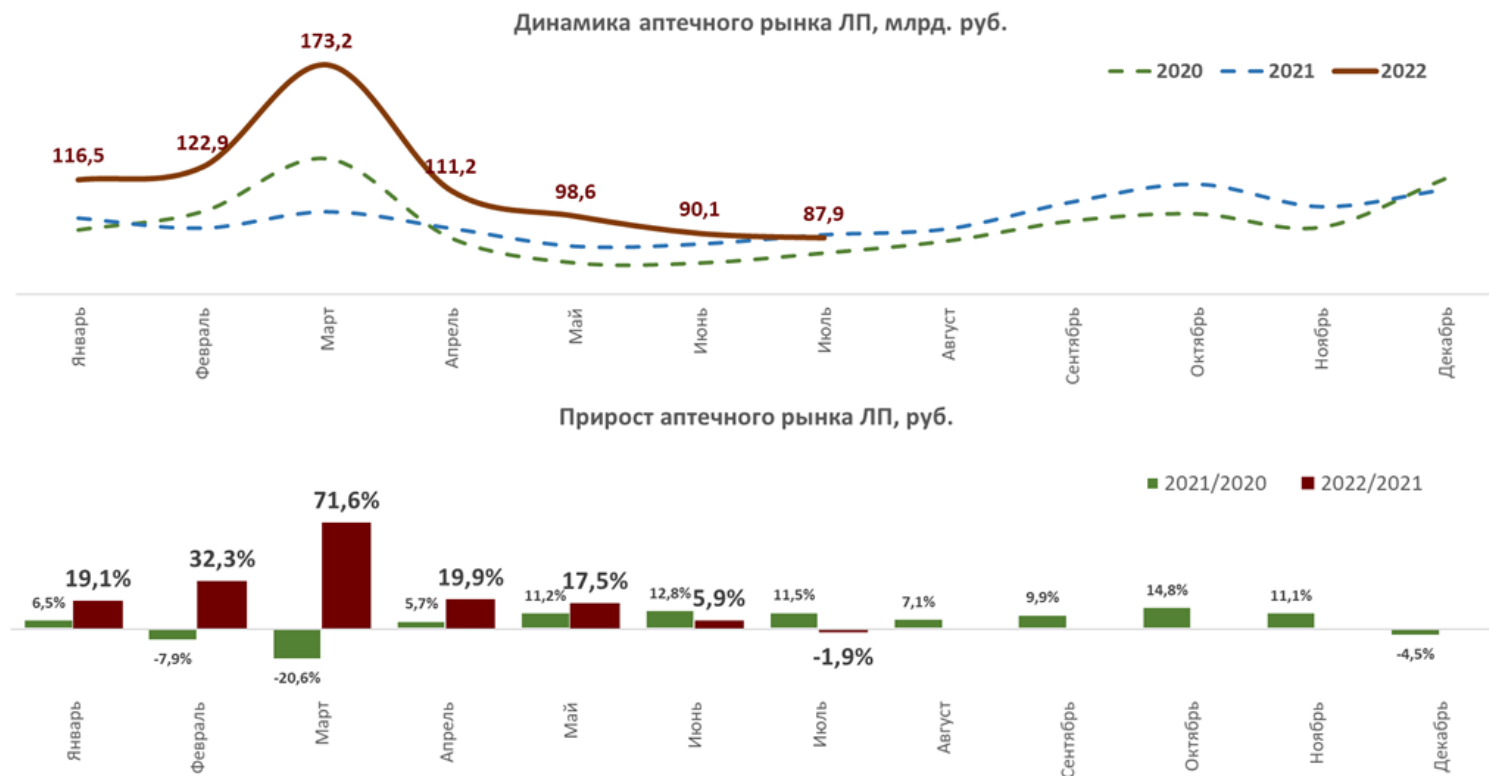
Кризис – задачи и пути решения



Кризис 2022 г. в чем проявился:

- Повышенный ажиотажный спрос в марте
- Снижение продаж в апреле-июле
- Дефицит препаратов, вызванный ажиотажным спросом и отсутствием складских запасов на складах ДБ, уходом производителей с рынка РФ
- Повышение цен ДБ, сетями, производителями

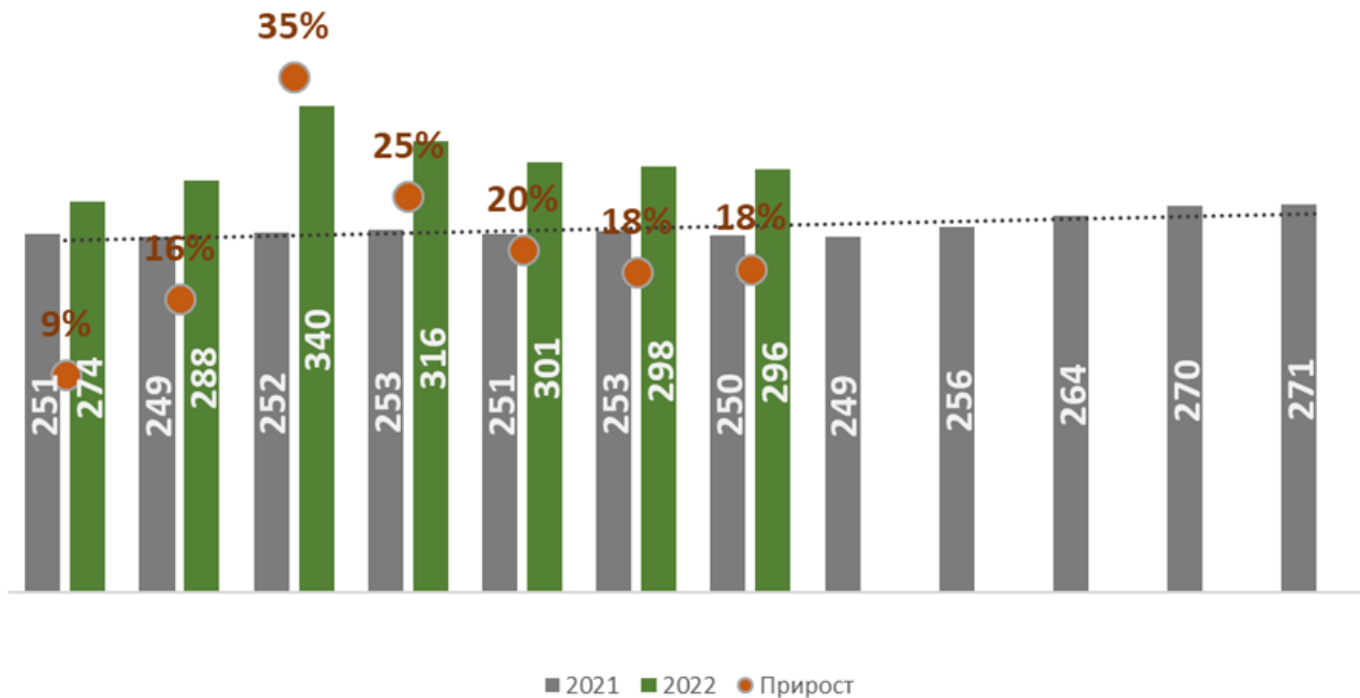
**Ажиотажный спрос и резкое падение:
 Повышенный спрос в марте 2022 г + 71,6% к 2021 г.
 Дно в июле 2022 г. -1,9% к 2021 г.**





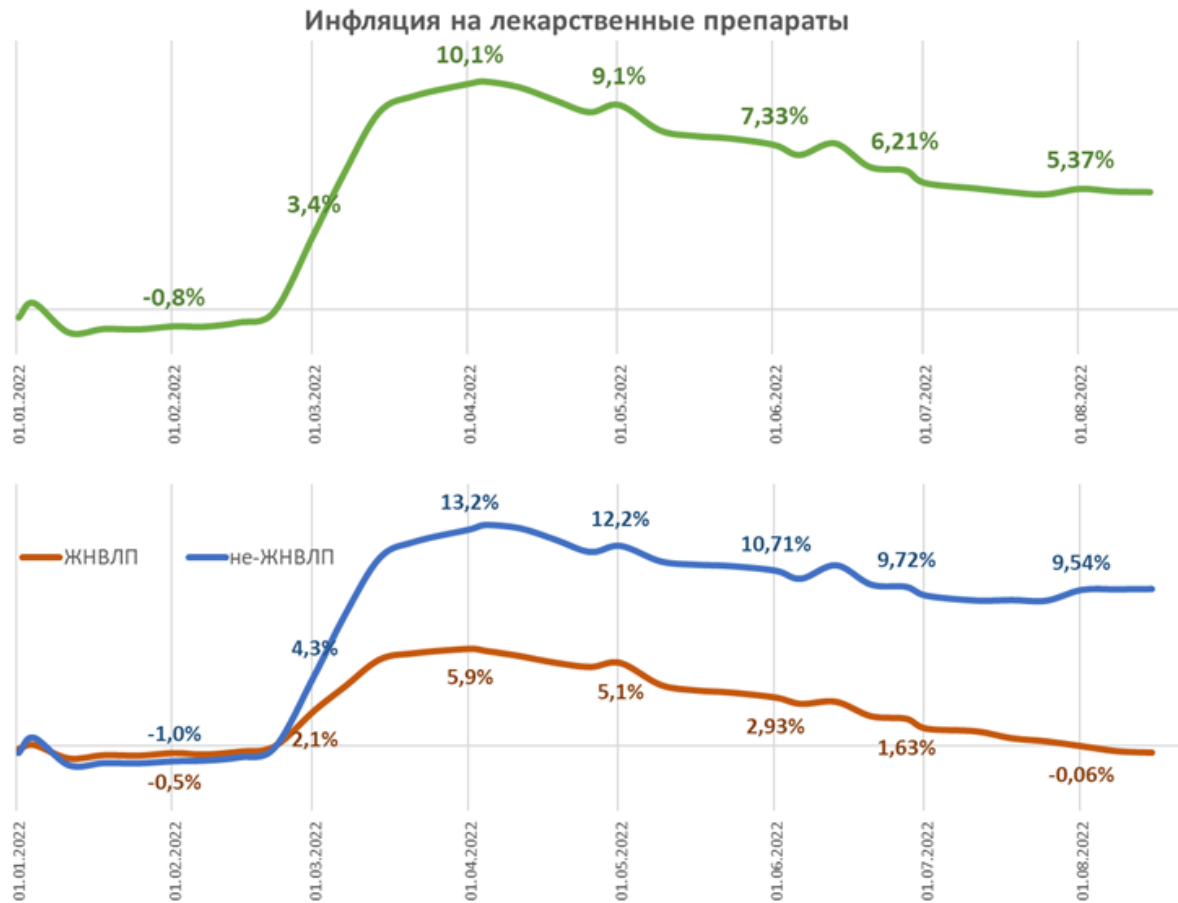
Повышение цен:
В марте 2022 года первыми подняли цены:
ДБ
Аптечные сети
Производители

Динамика средневзвешенной стоимости упаковки, руб.

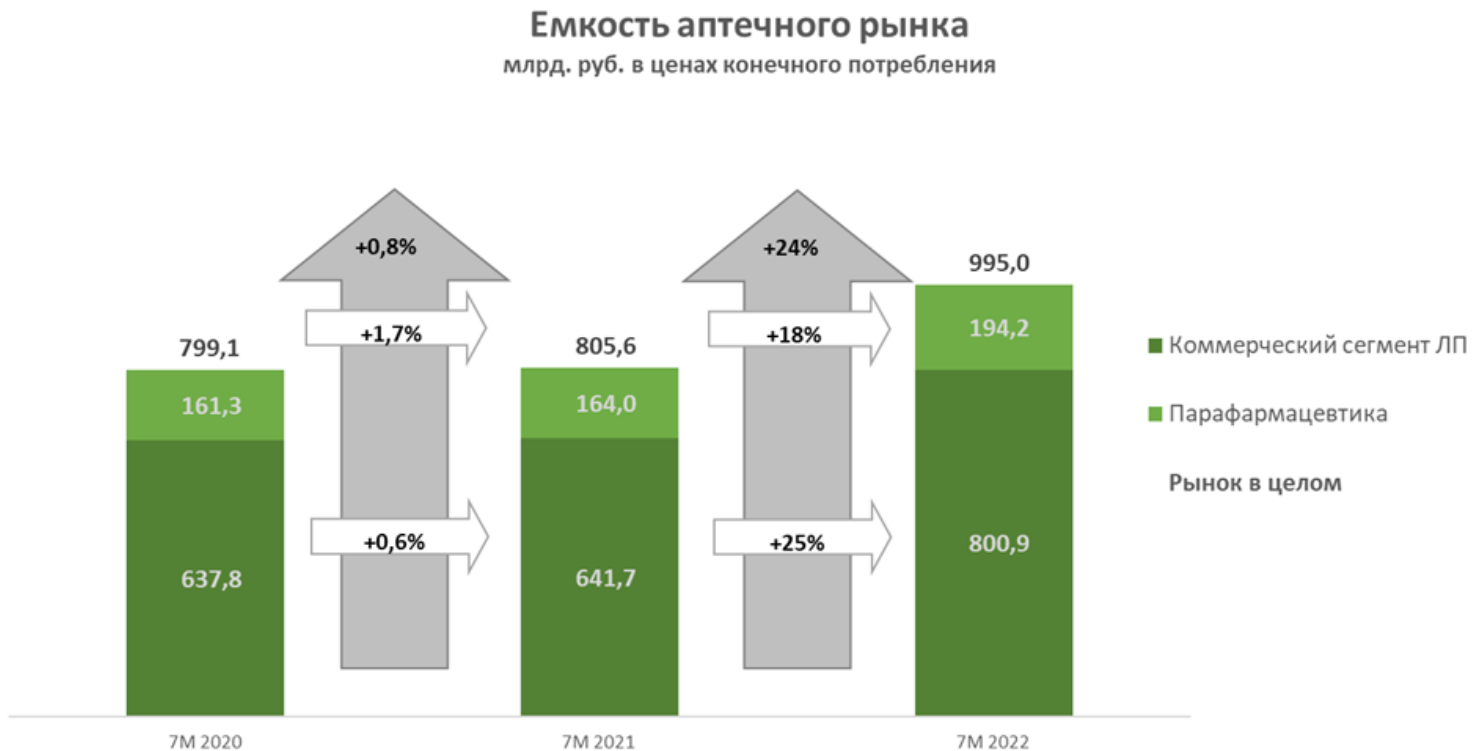




Инфляция на ЛС снижается:



По данным DSM Group за 7 месяцев емкость аптечного рынка РФ выросла на **24%** относительно 2021г.

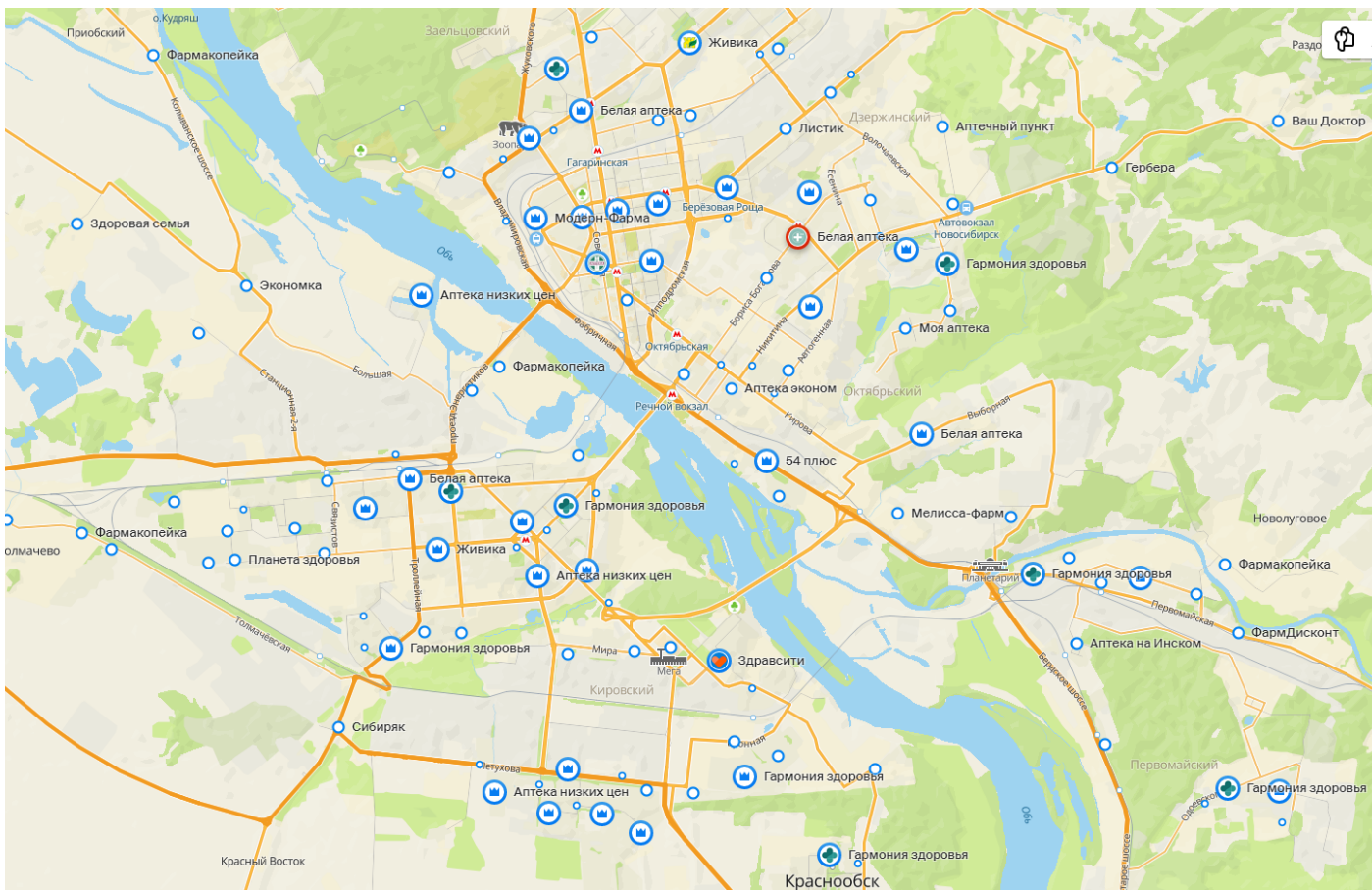


При этом продажи в упаковках падают – изменение потребительского спроса

Динамика основных типов товара, 7М 2022/2021



**Высокая конкуренция между аптечными сетями
в Новосибирске 1186 аптек на 1 633 595 человек**



Высокая конкуренция между аптечными сетями за фармацевтов и провизоров

Новосибирское медицинское училище:

Фармация: 74

10 бюджетных мест

59 на платной основе

5 с оплатой обучения на базе СПМО

Дефицит кадров.

Частично дефицит кадров, о котором говорили в 2021 году, компенсировался выходом на рынок сотрудников иностранных компаний, закрывших свои российские представительства. Однако 55,28% работодателей отмечают, что найти специалистов нужного уровня по-прежнему сложно.

Контрольные цифры приёма граждан

КОПИЯ ВЕРНА

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
«НОВОСИБИРСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Контрольные цифры приёма граждан
на 2022 – 2023 учебный год.

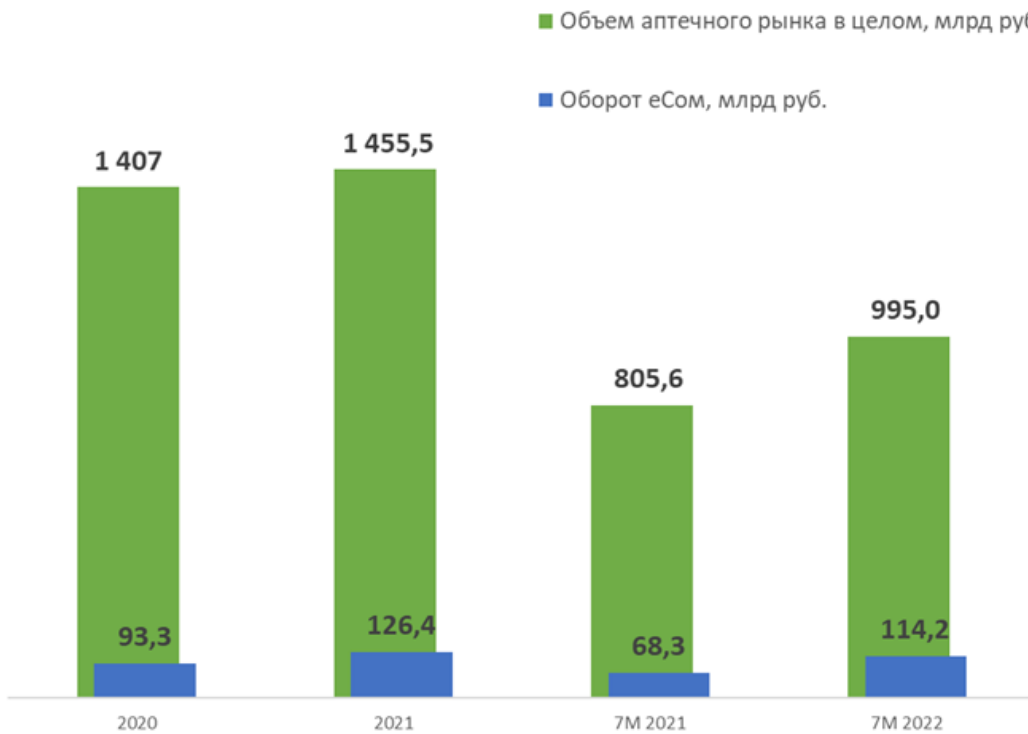
Форма обучения очная

№/п	Специальность	Обучение за счёт бюджета
1.	Лечебное дело г. Новосибирск г. Бердск г. Искитим	150 мест 30 мест 25 мест
2.	Акушерское дело	50 мест
3.	Лабораторная диагностика	50 мест
4.	Стоматология ортопедическая	10 мест
5.	Стоматология профилактическая	10 мест
6.	Фармация	10 мест
7.	Сестринское дело г. Новосибирск г. Бердск г. Искитим	340 мест (11 кл.) 25 мест (11 кл.) и 50 мест (9 кл.) 25 мест (11 кл.) и 90 мест (9 кл.)
	Итого	865 мест

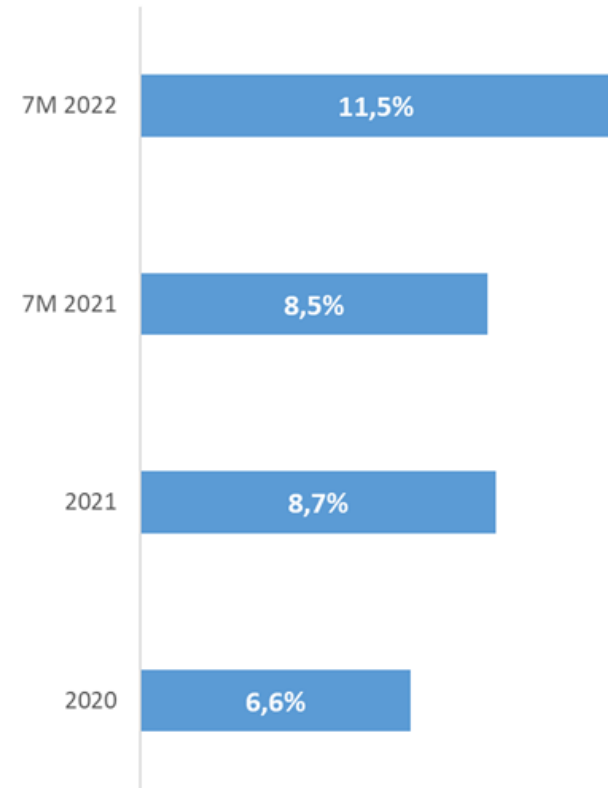


Конкуренция в e-com. Доля e-com растет с 2020 года.

Аптечный рынок



Доля eCom





Конкуренция в e-com.

- **63% интернет-пользователей для покупки аптечного ассортимента использовали оба канала покупки: и онлайн, и офлайн.**
- **Суммарные траты на покупку (онлайн и офлайн) аптечного ассортимента у омни-покупателей в 1,5 раза выше, чем у покупателей, использующих для покупки только офлайн-канал.**
- **74% — доля онлайн-заказов, для получения которых омни-покупатели используют самовывоз.**
- **Основной конкурент онлайн-площадок — ближайшая аптека.**
- **51% ответов офлайн-покупателей и 42% ответов омни-покупателей содержат причину «Проще зайти в ближайшую аптеку».**



Покупатели

- 50% омни-покупателей — люди в возрасте 25-44 лет.
- Оба способа покупки аптечного ассортимента — заказ через интернет с получением в аптеке и покупка в аптеке (без предварительного бронирования) — омни-покупатели использовали одинаково часто в предшествующие 12 месяцев.
- Мужчины чаще, чем женщины использовали оба способа получения онлайн-заказа аптечного ассортимента — самовывоз и доставку.
- 83% омни-покупателей ответили, что более 50% покупок аптечного ассортимента делают онлайн.
- 98% омни-покупателей имеют опыт покупки аптечного ассортимента через интернет более года.
- 94% намерены сохранить или увеличить долю онлайн-покупок аптечного ассортимента в следующем году.
- С увеличением возраста доля в онлайн-заказе лекарственных средств (рецептурных и безрецептурных) и медтехники растет.
- Покупатели аптечного ассортимента ценозависимы. В онлайн-аптеки покупатель идет прежде всего за низкой ценой. Поэтому важным является развитие сервисов по сравнению цен на препараты, а также развитие программ лояльности. Чем старше покупатель аптечного ассортимента, тем чаще он выбирает самовывоз для получения заказа. 85% респондентов старше 45 лет указали этот способ.



Категории и площадки ТОП-3 самых популярных категорий для заказа через интернет:

- Безрецептурные лекарственные средства (входят в 84% заказов),
- Витамины и БАДы (в 61%),
- Рецептурные лекарственные средства (в 59%).

ТОП-3 площадок для покупки аптечного ассортимента:

- apteka.ru — 55%,
- eapteka.ru — 5%,
- ozon.ru — 5%,
- 8% заказов было сделано на маркетплейсах.

Количество онлайн-площадок, используемых для регулярного заказа онлайн-ассортимента, растет в зависимости от стажа онлайн-покупок.



Выход из ситуации и то, что позволяет остаться на рынке:

- 1. Более жесткая работа с ассортиментной матрицей**
- 2. Формирование лояльности персонала к компании**
- 3. Повышение квалификации персонала**
- 4. Повышение NPS и как следствие снижение LTV (все выше перечисленное, + прозрачная программа лояльности)**