

Аптечний ринок 2018

Основні проблеми аптечного роздрібу:



Відсутність якісного програмного забезпечення.



Дорогі кредитні ресурси.



Зав'язаність на персоналії власника і його емоційних рішеннях.



Відсутність професійних менеджерів.



Не можливість при низькій рентабельності залучити їх в команду.



Дефіцит кадрів для роботи безпосередньо в аптеці.



Різні умови від постачальників і виробників



Відсутність керованого продажу у бізнесі.



Відсутність диференціації – залишається ще багато “Аптека”.



Стрімкий ріст конкуренції за споживача, що приводить до постійного зниження рентабельності.



Збільшення впливу регулятора



Ріст витрат на зарплату та оренду

Економічні реалії аптечного бізнесу в Україні

При правильному фінансовому розрахунку:



90% всіх одиничних аптек нерентабельні.

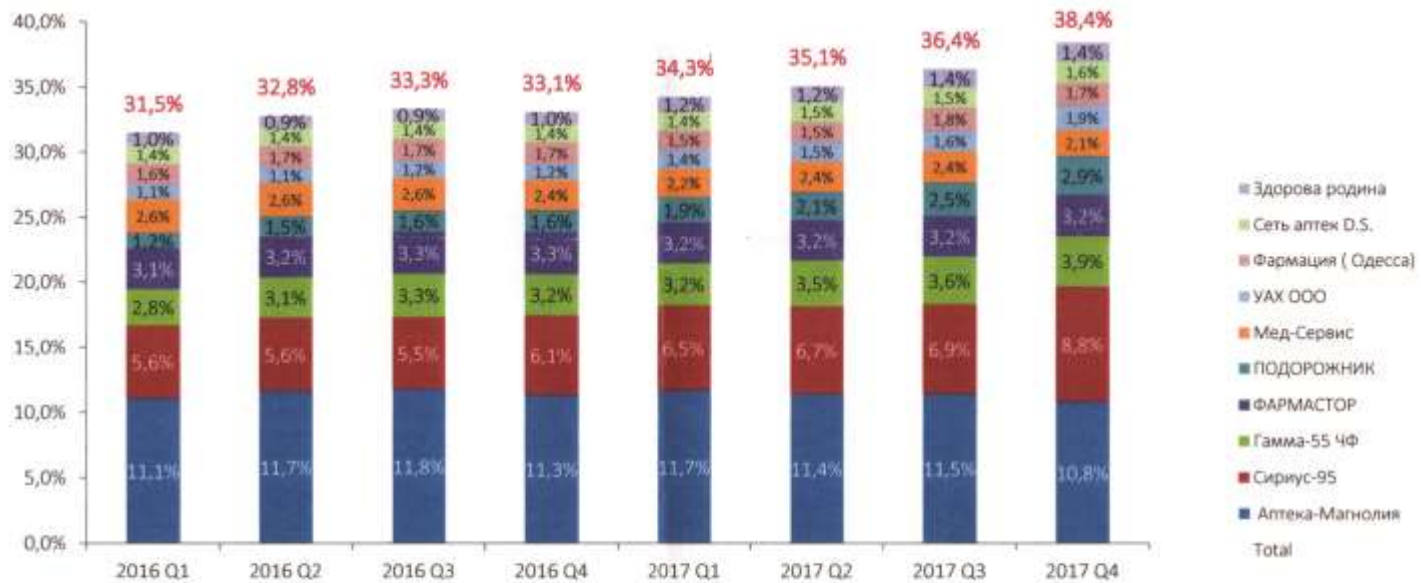


70% мереж аптек від 2 до 10 аптек не рентабельні.

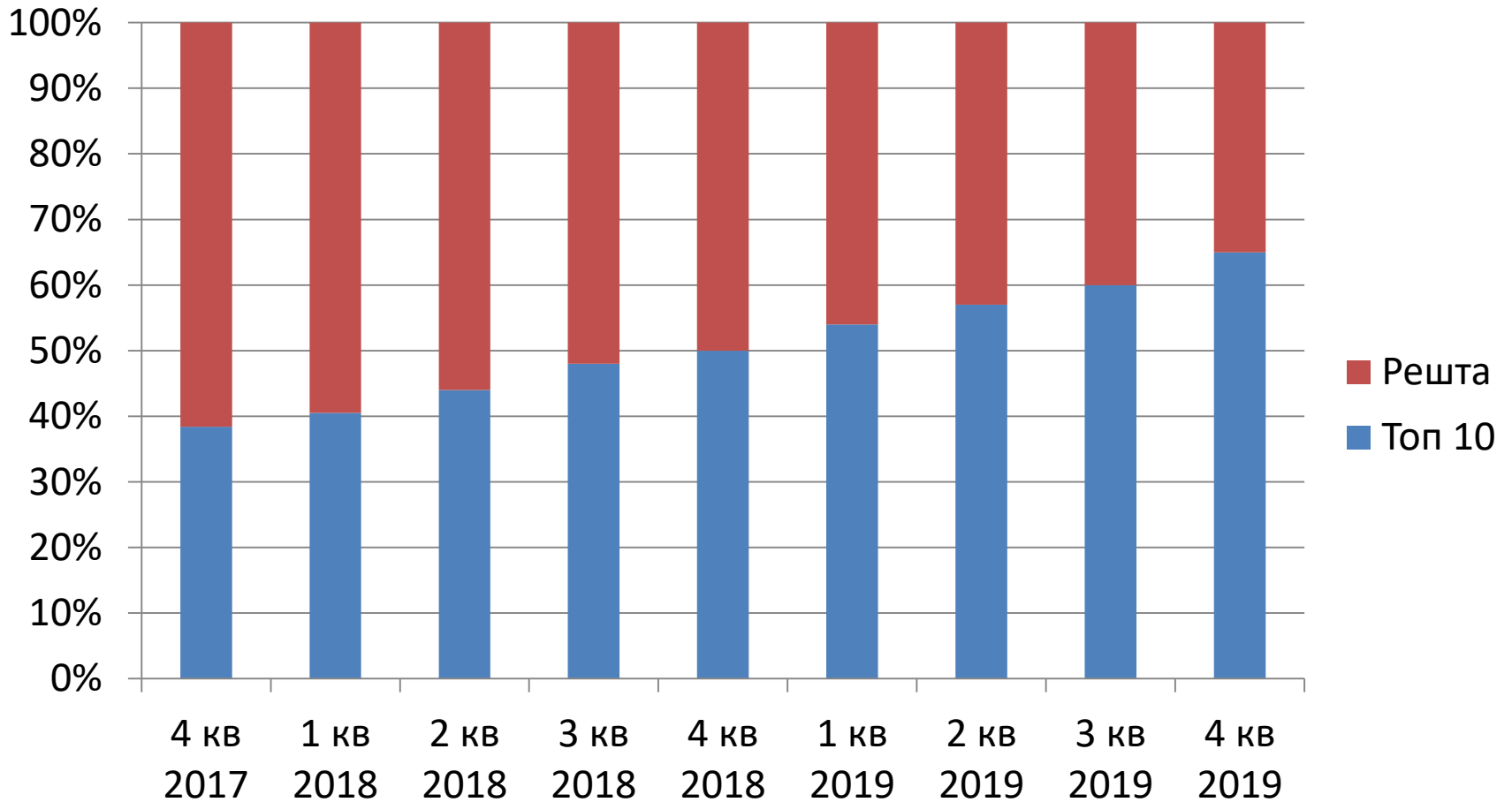


Більше 50% мереж від 20 до 100 аптек теж не рентабельні.

Реальна ситуація на ринку доля топ 10 аптечних мереж



Мій прогноз динаміки долі топ 10



Картинка яка може служити
ілюстрацією 2019 року



Які ж варіанти?

Розвивайся або помри

Продаж бізнесу

Інтеграція з ТОПом

Що треба знати про продаж:



Торгове обладнання – 0 грн.



Торгова марка – 0 грн.



Від 30 до 50 відсотків аптек з мережі не цікаві покупцю, їх просто треба закрити і забути.



Покупець платить за місце (право оренди), персонал, клієнтів.



Продажна вартість бізнесу невеликих мереж та одиничних аптек падає з кожним днем.



Інтеграція? Що це?

Передача в управління

- Компанія повністю управляє вашими ресурсами, в замін вам оплачує певний відсоток від доходу або сталу суму щомісяця.

Прямий франчайзинг

- Ви виконуєте всі умови франшизи, інвестуєте в обладнання і пз.
- Ви інвестуєте в товарні залишки.
- Ви операційно управляєте бізнесом.
- Щомісяця ви платите відсоток від обороту (від 4% до 5%) за користування франшизою.

Зворотній франчайзинг

- Ви виконуєте всі умови франшизи, інвестуєте в обладнання і пз.
- Ви не інвестуєте в товарні залишки.
- Ви не займаєтеся пошуком, підбором і управлінням персоналом.
- Ви не займаєтеся жодною операційною діяльністю.
- Власник франшизи управляє повноцінно аптекою. Приблизна вартість 5% від обороту решту прибутку який залишається після оплати оренди, заробітної плати, податків і інших операційних витрат отримуєте Ви.