

# Противопростудные препараты: эффективное управление

В Украине набирает обороты эпидемия гриппа. В этих условиях нагрузка на аптечные учреждения значительно повышается. Как сформировать достаточный товарный запас препаратов противостудной группы и какой должна быть их выкладка, учитывая сезонный рост спроса?

## ЧТО ГОВОРЯТ ФАРМАЦЕВТЫ?

Редакция «Еженедельника АПТЕКА» попросила поделиться опытом в сфере мерчендайзинга фармацевтов аптеки «Матери и ребенка» (АО «Шанс-Драгстар»). Естественно, что сейчас особенно большим спросом пользуются препараты противостудной группы. Популярными лекарственными средствами этой категории являются ЭВКАБАЛ® СИРОП и ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ — немецкая серия препаратов на растительной основе против простуды и кашля. Это неудивительно, ведь их часто назначают врачи и рекомендуют фармацевты. Кроме того, ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ первостольники рекомендуют в качестве дополнения к назначенному врачом ЭВКАБАЛ® СИРОПУ, что позволяет, с одной стороны, предоставить посетителю комплексное решение для устранения нескольких симптомов простуды, а с другой — осуществить дополнительную продажу и увеличить сумму среднего чека.

ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ обладает высокой маржинальностью — одной из наиболее высоких среди препаратов своей конкурентной группы R05 FB02 согласно АТС-классификации, являясь важным генератором прибыли для аптеки.

## ПЕРВОКЛАССНАЯ ПРОТИВОПРОСТУДНАЯ ВЫКЛАДКА

Известно, что грамотная выкладка товара в аптеке способна повысить продажи вплоть до 80%. При формировании таковой противостудной группы лекарственных средств важно, чтобы витрина не была перегружена множеством упаковок лекарств и не напоминала лоскутное одеяло. Считается, что человеческий глаз способен адекватно воспринимать не более 12 предметов. Это, конечно, не значит, что достаточно выложить на каждую полку только 12 препаратов. Однако будет целесообразно разгрузить полки, выкладка от этого только выиграет. Ходовой товар, такой как препараты ЭВКАБАЛ® СИРОП и ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ, рекомендуется разместить на приоритетных полках витрин. «Горячими» являются полки на уровне глаз и рук, примерно на высоте 120—150 см от пола. Тут будет актуален слоган: «Золотому» препарату — «золотая» полка». На полке стандартной длины слева размещают менее дорогостоящие товары, справа — более дорогие. Это связано с направлением движения взгляда покупателя по полкам витрин. Ведь, как правило, он движется так же, как мы читаем: сверху вниз, слева направо, задерживаясь чуть дольше на правой стороне полочного пространства.



ЭВКАБАЛ® СИРОП наряду с его эффективностью и благоприятным профилем безопасности является популярным среди потребителей — ведь он входит в топ-5 наиболее продаваемых лекарственных средств своей конкурентной группы\* в денежном выражении по итогам 2015 г.

Однако для этого правила есть и свои исключения. Так, прикассовая витрина, возле которой стоит очередь. Часто это правая витрина, если стоять к кассе лицом. Поэтому тут лучше разместить более востребованные товары, например, противостудной группы. Именно тут стоит выложить упаковки препаратов ЭВКАБАЛ® СИРОП и ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ. В этом контексте актуальным будет вспомнить о правиле двойного фейсинга. Фейсинг — это единица продукции, видимая посетителю аптеки. То есть каждый продукт может занимать несколько фейсингов на месте продажи — на аптечной полке. Считается, что каждый новый фейсинг способен повысить продажи препарата примерно на 20%. Поэтому и стоит придерживаться правила двойного фейсинга. Рекомендуется размещать упаковки лицевой стороной к покупателю, тогда он сможет прочесть название и прочую информацию.

## ЧЕМ БОЛЬШЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ

Ввиду нарастающей эпидемии гриппа для аптеки будет актуальным позаботиться о достаточном

товарном запасе противостудных препаратов, особенно таких популярных, как ЭВКАБАЛ® СИРОП и ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ. Поэтому мы подготовили рекомендации относительно оптимального товарного запаса (таблица). Однако в этом году эпидемиологическая ситуация в отношении заболеваемости гриппом обстоит гораздо хуже чем в 2015 г. Этот фактор, безусловно, также необходимо учитывать при формировании товарного запаса препаратов ЭВКАБАЛ® СИРОП и ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ.

ТАБЛИЦА

**Рекомендуемый оптимальный товарный запас на начало месяца для препаратов ЭВКАБАЛ® СИРОП и ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ в аптеках (на основе данных за февраль 2015 г.)**

| Объем месячной выручки аптеки, тыс. грн. | ЭВКАБАЛ® СИРОП | ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ |
|------------------------------------------|----------------|------------------|
| До 200                                   | 3-5            | 3-4              |
| 200-400                                  | 4-6            | 4-5              |
| 400-700                                  | 5-8            | 5-8              |
| 700-2000                                 | 7-10           | 6-9              |
| Более 2000                               | 10-15          | 10-14            |

При этом, формируя товарный запас, необходимо помнить, что успешные аптечные учреждения способны продавать более 40(!) упаковок каждого препарата в месяц. Поэтому важно учитывать индивидуальные особенности аптеки, чтобы не столкнуться с нехваткой лекарств в эпидсезон.

Таким образом, одним из ключевых факторов успешной работы аптечного учреждения является грамотное формирование товарного запаса и приоритетная выкладка, особенно по таким востребованным в период роста заболеваемости простудой и гриппом препаратам, как ЭВКАБАЛ® СИРОП и ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ.

Пресс-служба «Еженедельника АПТЕКА»

\* Группа R05CA10 согласно АТС-классификации, «Жидкости» согласно классификации NFC (2), по данным аналитической системы исследования рынка «PharmXplorer»/«Фармстандарт» компании «Proxima Research».

всі дорослі,  
діти з 3 міс.

**бальзам**

інгаляції  
розтирання  
лікувальні ванни

всі дорослі,  
діти з 12 міс.

**сіроп**

смачний  
полегшує дихання  
усуває подразнення

**Найрідніші під захистом природи**

**ЕВКАБАЛ**

Без КАМФОРИ! Без МЕНТОЛУ!

РОСЛИННІ ПРЕПАРАТИ  
ПРОТИ  
ГРВІ, КАШЛЮ ТА ЗАСТУДИ

esparma

www.esparma.com.ua