

# ЭСКУЗАН капли:

**эффективно, доступно, популярно**

Ярко светит ласковое солнце, распускаются первые зеленые листочки на деревьях, опьяняют своим запахом весенние цветы — мир преображается у нас на глазах. Да и мы сами расцветаем в лучах еще робкого, но такого многообещающего апрельского солнца. Ведь весна — время достать с верхних полок шкафов яркие модные наряды и легкую обувь на высоком каблуке. Однако, как известно, красота требует жертв, и часто наши ножки принимают удар на себя — к вечеру они начинают болеть, отекать, мучает ощущение тяжести. Мы привыкли списывать упомянутые ощущения на обычную усталость и неудобную обувь, однако эти симптомы могут быть одними из первых признаков развития варикозного расширения вен, которое проявляется в виде неэстетичных сосудистых звездочек на коже и синевы извитых вен на ногах. На помочь в этом случае могут прийти венотонизирующие средства для перорального применения, которые рекомендованы для профилактики и лечения варикоза.

Варикоз является очень распространенной проблемой, с которой не понаслышке знакомы более 30% женщин и 20% мужчин (Азизов Г.А., Козлов В.И., 2003). Благодаря системному воздействию и удобству применения в лечении пациентов с варикозом важное место занимают пероральные венотонизирующие препараты, которые сегодня на украинском фармрынке представлены широким разнообразием лекарственных средств с различными действующими веществами: биофлавоноиды диосмин и гесперидин, препараты рутина и его производных, лекарства на основе плодов конского каштана и пр. Примечательно, что проблемы, связанные с варикозом, особенно остро встают именно весной, когда наши ножки, с одной стороны, подвергаются большим нагрузкам, а с другой —часто находятся на виду. Поэтому неудивительно, что с приходом тепла повышается спрос на венотонизирующие препараты. Аптекам важно правильно подготовиться к этому сезонному всплеску востребованности таких лекарственных средств. Как правильно сформировать товарный запас лекарств этой группы и какому препарату отвести особое место на аптечной полке?

Одним из венотонизирующих лекарственных средств, за десятилетия успешного применения заслуживших уважение врачей и популярность среди пациентов, является препарат ЭСКУ-ЗАН капли, созданный на основе экстракта семян конского каштана, эффективность которого со-поставима даже с таковой компрессионной терапии (Diehm C. et al., 1996). Поэтому неудивительно, что он по праву является гордостью немецкой компании «espharma GmbH». Аргументами в пользу данного препарата является растительное про-исхождение действующего вещества, благоприятный профиль безопасности и огромный опыт успешного применения экстракта конского каштана, который показан для лечения больных с хро-нической венозной недостаточностью, развивающейся как следствие варикоза. Безусловно, эти факторы сыграли ключевую роль в успехе лекарственного средства ЭСКУ-ЗАН капли.

НЕИЗМЕННО ПЕРВЫЙ

ЭСКУЗАН, уже много лет хорошо известный украинским потребителям, продолжает помогать прекрасным дамам противостоять варикозу. О популярности ЭСКУЗАН капли среди пациенток можно судить по рейтингу наиболее продаваемых препаратов в денежном выражении, в котором он уже не первый год занимает **позицию № 1** в своей конкурентной группе (табл. 1), что наилучшим образом свидетельствует об успешности лекарственного средства на украинском фармацевтическом рынке и его способности генерировать стабильный доход аптечных учреждений\*. Кроме того, благодаря продуманной ценовой политике компании ЭСКУЗАН также уверенно удерживает пальму первенства в 2014 г. по объему розничной реализации в упаковках среди препаратов своей конкурентной группы С05CX51\*\* (табл. 1).

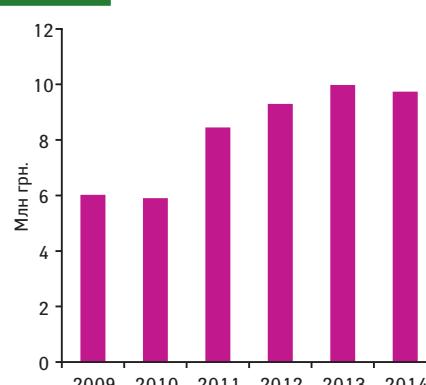
**ТАБЛИЦА 1** Топ-5 брендов лекарственных средств по объему аптечных продаж группы C05CX51\*\* в денежном и натуральном выражении по итогам 2014 г. с указанием позиций за 2012–2013 гг.

| Год     | 2014                  | 2013               | 2012                  |                    |                       |                    |
|---------|-----------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|
| Брэнд   | Натуральное выражение | Денежное выражение | Натуральное выражение | Денежное выражение | Натуральное выражение | Денежное выражение |
| ЭСКУЗАН | 1                     | 1                  | 1                     | 1                  | 1                     | 1                  |
| ЭСКУВИТ | 2                     | 2                  | 2                     | 2                  | 2                     | 2                  |
| РЕПАРИЛ | 3                     | 3                  | 3                     | 3                  | 3                     | 4                  |
| ВЕНЕН   | 4                     | 4                  | 4                     | 4                  | 4                     | 3                  |
| ДЭСИН   | 5                     | 5                  | 5                     | 5                  | 5                     | 5                  |

Бренд ЭСКУЗАН активно развивается уже многие годы. Особенно хочется отметить 2011 г., когда было зафиксировано значительное повышение актуальности данного препарата (рис. 1). Следует отметить, что даже в сложном для всей стра-

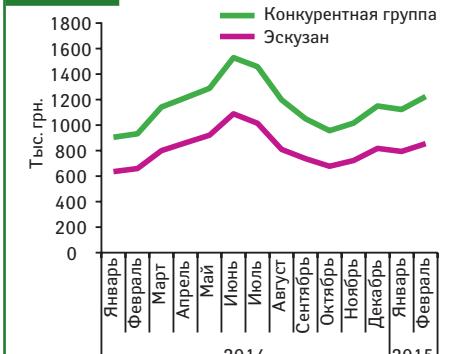
\*При подготовке материала использованы данные аналитической системы исследования рынка «PharmXplorer» / Фармстандарт компании «Proxima Research»

Рис. 1



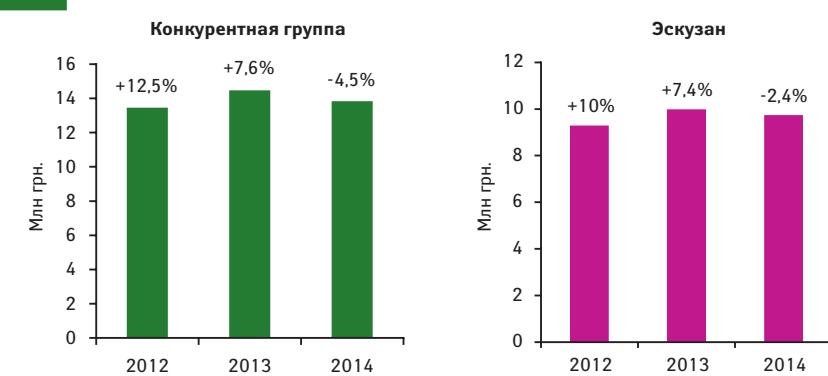
## Динамика объема аптечных продаж ЭСКУЗАНА

РИС. 3



Динамика объема аптечных продаж ЭСКУЗАНА и препаратов его конкурентной группы C05CX51\*\* в денежном выражении в январе 2014 г.–февра-  
ле 2015 г.

Рис. 2



Динамика объема аптечных продаж ЭСКУЗАНА и лекарственных средств конкурентной группы C05CX51\*\* в денежном выражении по итогам 2012-2014 гг. с указанием темпов прироста/убыли по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года

**СКОРО ЛЕТО – ВРЕМЯ  
ПОЗАБОТИТЬСЯ О НОЖКАХ**

Аптечные продажи препарата ЭСКУЗАН капли, как и других лекарственных средств его конкурентной группы, характеризуются ярко выраженной сезонностью. Так, в теплое время года объем реализации ЭСКУЗАН капли увеличивается почти в 1,5 раза по сравнению с зимним периодом. Ежемесячная динамика аптечных продаж препарата в денежном выражении коррелирует с реализацией лекарственных средств конкурентной группы (рис. 3). Заслуживает внимание значительное увеличение объема

ема аптечных продаж ЭСКУЗАН капли в мае–июне 2014 г., что позволяет ожидать такого же роста и в этот же период в 2015 г. Таким образом, уже сейчас аптекам стоит позаботиться о наличии на своих полках такого востребованного и популярного препарата, как ЭСКУЗАН капли. Ведь, несмотря ни на какие перипетии в стране и экономический кризис, к сожалению, проблема варикоза остается по-прежнему актуальной и особенно остро вопрос о лечении пациентов с этим заболеванием традиционно встает именно в конце весны — когда так хочется быть красивой и излучать здоровье.

## СКОЛЬКО УПАКОВОК ЭСКУЗАНА ПРИПАСТИ: ФОРМИРУЕМ ТОВАРНЫЙ ЗАПАС

Согласно ежемесячной динамике объема аптечных продаж препарата ЭСКУЗАН капли и его конкурентной группы пиковые значения приходятся на май–июль. Это время уже не за горами, а значит, следует подготовиться к предстоящему всплеску объема аптечных продаж популярного бренда — лидера в группе C05CX51\*\*. Для этого можно с помощью ретроспективных данных проанализировать, каково среднее количество проданных упаковок ЭСКУЗАН капли в торговых точках с учетом величины ее ежемесячного товарооборота. На основе этой информации подготовлены рекомендации для аптек относительно величины месячного товарного запаса ЭСКУЗАН капли с учетом их финансовых характеристик в мае 2014 г. (табл. 2). При этом следует отметить, что наряду с финансовыми характеристиками торговой точки при расчете количества упаковок ЭСКУЗАН капли также целесообразно учитывать ее расположение, плотность населения, где она представлена, а также сезонность. Разумеется, в летние месяцы спрос на этот препарат значительно выше, чем в прохладное время года.

|           |  |
|-----------|--|
| ТАБЛИЦА 2 | <b>Рекомендуемый месячный товарный запас для препарата ЭСКУЗАН капли в аптеках, сгруппированных по финансовым характеристикам (на основании данных об объеме аптечных продаж за май 2014 г.)</b> |
|-----------|--|

### **Объем машины**

| Объем месячной выручки, тыс. грн. | Аптеки |
|-----------------------------------|--------|
| до 150                            | 2-3    |
| 150-350                           | 3-4    |
| 350-550                           | 4-5    |
| 550-750                           | 5-7    |
| 750-1000                          | 7-8    |
| 1000-1500                         | 9-11   |
| богее 1500                        | 12-14  |

Таким образом, ЭСКУЗАН капли является известным брендом, популярным среди пациенток и пользующимся доверием врачей. Ключом к такому успеху является действующее вещество растительного происхождения с доказанной эффективностью, немецкое качество и доступная цена. А его присутствие на аптечной полке будет способствовать формированию лояльности посетителей к аптечному учреждению, которая неизменно конвертируется в финансовые результаты его работы.

**ЭСКУЗАН капли на аптечной полке: доход для аптеки и здоровье для дамских ножек!**

Пресс-служба «Еженедельника АПТЕКА»

