

Типовой бизнес-план аптеки с финансовой моделью. Январь, 2015 (Обновление)

<https://marketpublishers.ru/r/T8C7D33FC9ERU.html>

Дата: 21.01.2015

Страниц: 86

Цена: 24 900 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: T8C7D33FC9ERU

Описание

Цель исследования

Целью бизнес-плана является открытие аптеки в Санкт-Петербурге.

Задачи исследования

Планируемое местоположение аптеки – спальный район города, в зоне высокой проходимости.

Концепция аптеки:

Небольшая классическая аптека средней ценовой категории по продаже готовых лекарственных средств, БАД и парафармацевтической продукции.

Площадь аптеки:

Для открытия аптеки требуется помещения площадью около 75 кв. м., из которых примерно 60 кв. м. занимают торговый зал и хранилище медикаментов, на остальной территории находятся комнаты персонала, бытовые и санитарные помещения.

Размер первоначальных инвестиций составит 1 137 000 руб.

Срок реализации проекта составит 3 мес. (от момента приобретения помещения в собственность до открытия аптеки).

Срок окупаемости инвестиций – 8 мес.

Рентабельность инвестиций – 257,3%.

Рентабельность продукции – 22,0%.

Сумма чистой прибыли за 1 год – 2 925 225 руб.

Остаток денежных средств в конце 1 года работы предприятия – 3 701 525 руб.

Содержание

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИИ

Объем коммерческого рынка готовых лекарственных средств России
Ценовая структура коммерческого рынка готовых лекарственных средств России
Соотношение российских и импортных лекарственных средств
Соотношение лекарственных средств рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке России
Структура продаж лекарственных средств по анатомо-терапевтическим группам

ИГРОКИ РЫНКА ПРОИЗВОДСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛ.

«ПОЛИСАН»
«ВЕРТЕКС»
«ГЕРОФАРМ»
«РОСБИО»
«Фармакор Продакшн»

ИГРОКИ АПТЕЧНОГО РЫНКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

«Фармакор»
«РАДУГА»
«Первая помощь»
«Озерки»
«НЕВИС»

БИЗНЕС-ПЛАН АПТЕКИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Этапы реализации бизнес-плана

Юридические аспекты открытия аптеки

Лицензирование фармацевтической деятельности

Технические требования к хранению лекарственных средств

Санитарные требования к помещениям и оборудованию аптек

Санитарные требования персоналу аптек

ОПИСАНИЕ ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА

Общая концепция

Параметры объекта

Персонал

Оборудование

Маркетинговая стратегия

Ассортиментная политика

Мерчандайзинг

Ценообразование

План продвижения

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Список таблиц, диаграмм и рисунков

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. Карта постоянного покупателя аптечной сети «Фармакор», 2015

Рисунок 2. Дисконтная карта «Первая помощь VIP», 2015

Список Диаграмм

СПИСОК ДИАГРАММ:

Таблица 1. Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме продаж ГЛС в России, январь 2014, февраль 2014

Таблица 2. Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме продаж ГЛС в России, февраль 2013, февраль 2014

Таблица 3. ТОП-20 лекарственных брендов ГЛС по стоимостному объему продаж в России, январь 2014, февраль 2014

Таблица 4. ТОП-10 корпораций-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении), январь 2014, февраль 2014

Таблица 5. ТОП-10 корпораций-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении), февраль 2013, февраль 2014

Таблица 6. Основные показатели, характеризующие социально-экономическое положение Санкт-Петербурга, 2012—2013

Таблица 7. Основные показатели социально-экономического развития Санкт-Петербурга, 2011—2014

Таблица 8. Изменение в структуре использования денежных доходов жителей Санкт-Петербурга, 1h2013—1h2014

Таблица 9. Десять ведущих производителей по объему аптечных продаж на рынке Санкт-Петербурга, 1q—3q2013, 1q—3q2014

Таблица 10. Десять ведущих АТС групп по доле в общем объеме аптечных продаж в Санкт-Петербурге, 1q—3q2013, 1q—3q2014

Таблица 11. Десять ведущих торговых наименований по объему аптечных продаж в Санкт-Петербурге, 1q—3q2013, 1q—3q2014

Таблица 12. Этапы реализации бизнес-плана аптеки

Таблица 13. Основные затраты и временные рамки на юридические мероприятия при открытии аптеки

Таблица 14. Персонал для аптеки

Таблица 15. Примерный набор оборудования и мебели для аптеки

Таблица 16. Оценка привлекательности полок витрины для выкладки

Таблица 17. Медиа-план продвижения аптеки

Список Таблиц

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Диаграмма 1. Динамика объема коммерческого рынка ГЛС России, февраль 2013—февраль 2014

Диаграмма 2. Динамика средней стоимости упаковки ГЛС, февраль 2013—февраль 2014

Диаграмма 3. Структура потребления ГЛС по ценовым категориям, февраль 2013, январь 2014, февраль 2014

Диаграмма 4. Соотношение стоимостного объема продаж российских и импортных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России, февраль 2013, февраль 2014

Диаграмма 5. Соотношение натурального объема продаж российских и импортных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России, февраль 2013, февраль 2014

Диаграмма 6. Соотношение стоимостного объема продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России, февраль 2013, февраль 2014

Диаграмма 7. Соотношение натурального объема продаж российских и импортных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России, февраль 2013, февраль 2014

Диаграмма 8. Динамика производства лекарственных средств в России, 2008—2013

Диаграмма 9. Динамика численности постоянного населения Санкт-Петербурга на 1 января, 2004—2013

Диаграмма 10. Динамика средней заработной платы и прожиточного минимума в Санкт-Петербурге, 2009—2014

Диаграмма 11. Помесячная динамика стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг, январь—ноябрь 2014

Диаграмма 12. Динамика структуры использования денежных доходов населения Санкт-Петербурга, 1h2013—1h2014

Диаграмма 13. Распределение районов Санкт-Петербурга по площади, 2013

Диаграмма 14. Распределение районов Санкт-Петербурга по численности населения, 2010

Диаграмма 15. Распределение районов Санкт-Петербурга по плотности населения, 2013

Диаграмма 16. Распределение событий при запросе посетителем конкретного препарата, 2010

Оформление заказа

Product name: Типовой бизнес-план аптеки с финансовой моделью. Январь, 2015 (Обновление)

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/T8C7D33FC9ERU.html>

Цена: 24 900 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service:
info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/T8C7D33FC9ERU.html>

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:
Фамилия:
Email:
Компания:
Адрес:
Город:
Zip code:
Страна:
Tel:
Факс:
Your message:

****All fields are required**

Customer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at <https://marketpublishers.com/docs/terms.html>

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970