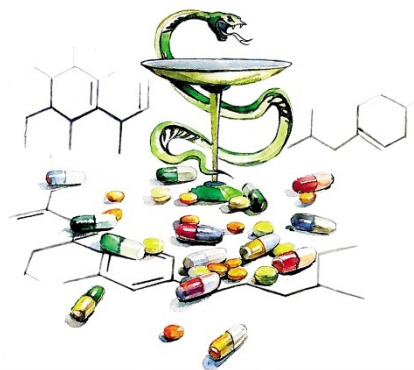


XIX Аптечный саммит

Новая аптечная реальность в России

4 октября 2022 года, Radisson Collection Hotel



www.infor-media.ru

3 ОКТЯБРЯ в 19.00 состоится PRE-PARTY для аптечных сетей.

18.30 – 19.00 сбор гостей.

19.00 – 22.00 время круиза на яхте Флотилии «Рэдиссон Ройал, Москва».

В программе: приветственное шампанское, музыка, фуршет, знакомства и неформальное общение.

Вход по приглашениям.

ПРОГРАММА САММИТА, 4 октября

9.00 – 10.00 Регистрация делегатов, утренний кофе, открытие площадки для общения всех делегатов саммита!

9.00 – 10.00 БИЗНЕС-ЗАВТРАК. МЕСТО ВСТРЕЧИ С ПОКУПАТЕЛЕМ И КАКИЕ УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧИВАЮТ МАКСИМАЛЬНУЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

- Трансформация покупателя и как меняются критерии выбора покупателя
- Трансформация формата общения в аптеке
- Новая трактовка скорости обслуживания покупателей
- Эмоциональное и профессиональное выгорание специалистов (результаты диагностики)
- Условия труда и связанные с ними личные установки специалистов (рейтинг ограничивающих убеждений)
- Методы трансформации ограничивающих убеждений, роль и влияние собственника и ключевого управленца

ОЛЕГ ГОНЧАРОВ, эксперт в области фармацевтического маркетинга и продаж, бизнес-тренер, ведущий канала Mediametrics

10.00 Официальное открытие деловой программы саммита. Приветственное слово организатора

10.00 – 11.30 АНТИПЛЕНАРКА. ГРАДУС НАПРЯЖЕНИЯ. КАК МЫ ПЕРЕЖИЛИ ЛЕТО? К ЧЕМУ ГОТОВИТЬСЯ ЗАВТРА?

В рамках АнтиПленарки мы обсудим самые яркие события на аптечном рынке нашей страны, произошедшие за последние полгода. Владельцы ТОП-20 федеральных аптечных сетей, дистрибуторы, аналитики и другие старожилы рынка дадут свою оценку и попробуют предугадать что же будет дальше. Фокусные стримы: обеспечение ликвидности и сокращение издержек

- Перезагрузка экономической реальности: новые условия мировой модели. Кто с нами дружит сейчас и надолго ли? А что говорит государство? На кого надеяться рынку? Кто нам поможет?

- Summer vacation: надолго ли хватило мартовского заработка? Как изменилась расстановка сил на рынке? Проблема покупательной способности населения: как жить дальше с не растущими доходами населения? Осенние боли: как изменились потребности и условия работы для розницы? Риски банкротств и как их минимизировать?

Екатерина Митина — продюсер конференции, Тел.: +7 (925) 185 11 40, e.mitina@trinity-events.ru

Сайт саммита: www.what.pharmacy-conf.ru

* Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам.

- Новый баланс интересов товаропроводящей цепочки. Гибкость дистрибуторов: какова новая модель взаимоотношений. Как производители пересмотрели отношения с дистрибуторами, а дистрибуторы в свою очередь с аптеками. Лимиты и отсрочка - мячик на стороне производителей? Будет ли возврат по ценам? Те, кто подняли планку - выдержали ее или пришлось откатиться назад?

- Поддержка рынка страховыми компаниями и банками: выйдут ли на первый план и когда это случится?

Модератор: АЛЕКСАНДР КУЗИН, генеральный директор, «Аптечная сеть 36,6»

Эксперты:

АНАСТАСИЯ КАРПОВА, генеральный директор, ГК «ЭРКАФАРМ»

ДМИТРИЙ ПОГРЕБИНСКИЙ, генеральный директор, ЦВ «Протек»

ДЕНИС РЕМЕНЯКО, генеральный директор, ФК «Гранд Капитал»

ДМИТРИЙ СОКОЛ, президент компании, «Здравсервис»

АЛЕКСАНДР ФИЛИППОВ, генеральный директор, «Ригла»

ЭМИЛЬ ХУБАЛИЕВ, заместитель генерального директора аптечной сети «Вита»

НИКОЛАЙ ШАВРИН, владелец, АС «Аптека от склада»

АЛЕКСАНДР ШИШКИН, генеральный директор, «АСНА»

11.15 – 11.30 Аналитическая экспертиза: а что говорят цифры? Итоги, обзоры, прогнозы рынка.

АННА ЕРМОЛАЕВА, генеральный директор, AlphaRM

11.30 – 12.00 Перерыв на кофе. Посещение выставки производителей новинок, нетворкинг

12.00 – 13.00 БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ НА СЦЕНЕ С СОБСТВЕННИКАМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ РОЗНИЦЫ. ПАРОВОЗИК ИЗ РОМАШКОВО: В БУДУЩЕЕ ВОЗЬМУТ НЕ ВСЕХ? ЕСТЬ ЛИ АНТИКРИЗИСНОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА?

- Кто проданся, а кто свернул деятельность? С какими организационными изменениями столкнулись?

- Какую стратегию выбрали и как планируете идти дальше? Заняли чужое место взамен освободившегося или выбрали свою нишу? Дискаунтер или сервис - что эффективнее в жесткий кризис?

- Какой сервис мы можем дать и как конкурировать с федералами? Что стимулирует покупателя, несмотря на наценку?

- Были ли сокращения аптек и персонала?

- Сверхстоки: чем рассчитывать? Представленность препаратов по всей территории России

Модератор: ЖАН ГОНЧАРОВ, собственник и генеральный директор, АС «Вита-Плюс»

Эксперты:

АЛЕКСЕЙ ЗОТКИН, генеральный директор, «Фармация 32»

МИХАИЛ ИВАНОВ, генеральный директор, «Брянскфармация»

СЕРГЕЙ МЕЩАН, директор головного офиса, «Гармония Здоровья»

ТАМЕРЛАН САЛИЕВ, директор, Аптечная сеть «Диалог»

ВАСИЛИЙ СЛЕПОВ, владелец, «Здоровье»

ВИКТОРИЯ ТАНЬКОВА, управляющий розничной сетью, «Фармакопейка»

ВИКТОРИЯ ПРЕСНЯКОВА, директор, СРО Ассоциация независимых аптек

13.00 – 14.00 СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИСКУССИЯ: ЛЕКАРСТВО НАШЕ. ЛОГИСТИКА НЕУЮТНОГО МИРА. К ЧЕМУ НАС ПРИВЕДЕТ ЭРА ДОМИНИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА АПТЕЧНОЙ ПОЛКЕ?

- Смогли ли импортозаместиться и что исчезло? Хватит ли мощностей, чтобы производить все необходимые ЛС внутри страны? Основные риски: какой запас прочности у нас есть? Будет ли дефицит? На сколько хватит субстанций? Низкомаржинальный ассортимент: это наше «светлое» будущее?

- Самочувствие БАД, косметики, медизделий и СТМ. А как дела с ЖНВЛП? Будут ли стабильные цены и индексация по списку? Как решить проблему расширения ассортимента?

- Сроки годности: почему эта проблема есть только в России и как решать?

- Будет ли страховая медицина, которая позволит аптеке иметь минимальный ассортимент?

Екатерина Митина — продюсер конференции, Тел.: +7 (925) 185 11 40, e.mitina@trinity-events.ru

Сайт саммита: www.what.pharmacy-conf.ru

* Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам.

- Отсутствие ряда препаратов, которых нечем заместить: что с этим делать?

Модератор: ГАЛИНА ОРЛОВА, генеральный директор, партнерство «ИРИС»

Эксперты:

АРТУР БЕЛЕНКО, владелец и генеральный директор, «Мицар»

ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВА, управляющий директор, «Фармакон»

ТАТЬЯНА ВОРОТИЛОВА, директор, «ФитоФарм»

СЕРГЕЙ ДЕМИН, коммерческий директор, «Аптечная сеть 36,6»

СЕРГЕЙ ЕСЬКИН, директор по развитию, ФК «Пульс»

СЕРГЕЙ ЗАПОРОЖЕЦ, собственник, «Рокет Фарм»

НЕЛЛИ ИГНАТЬЕВА, исполнительный директор, РААС

ВЛАДИМИР МАЛИННИКОВ, генеральный директор, «Зелдис»

14.00 – 15.00 Перерыв на обед. Посещение выставки производителей новинок, знакомства, нетворкинг

15.00 – 15.40 ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ДИСКУССИЯ: СМОГУТ ЛИ НИ-ТЕСН ПОВЛИЯТЬ НА ПОСЕЩАЕМОСТЬ АПТЕК И ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ?

15.00 – 15.15 Нет связи – нет выручки.

- основные проблемы, с которыми сталкивается ритейл. Решения для предоставления бесперебойного доступа к сети для торговых точек.

Цифровизация офлайна

- применение digital инструментов в рознице. Привлечение аудитории в аптеки с помощью интернет-маркетинга. Удержание клиентов.

Служба одного окна

- сервис, который помогает решать бизнесу широкий круг задач

АЛЕКСЕЙ СЕДОВ, директор по развитию, MRNET Россия

15.15 – 15.30 Управление запасами: как получить максимальную прибыль в условиях постоянных изменений, новый подход

Финансовый подход, как получить больше прибыли?

Динамическое ценообразование и прогнозирование. Почему прогноза недостаточно.

Издержки, ретро-бонус, ПРОМО, матрицы, скидки, отсрочки, ограничения.

Какие резервы в запасах у аптечной сети, если использовать финансовый подход? Примеры.

ВЛАДИМИР ПАРХОМЕНКО, руководитель отдела развития и продаж, Inventor Soft

15.30 – 15.45 Ситуационный центр компании. Интеллектуальные подсказки сотрудникам на основе аналитики:

- Построение Ситуационного центра на основе роботизированной аналитики

- Active Intelligence

- Ситуационный центр

- Сквозные процессы между аптекой и коммерческим департаментом

ОЛЕГ КОСТЕРИН, эксперт по роботизации бизнес-аналитики для ритейла и производства, соучредитель и директор InfoVizion

15.40 – 16.40 HR-СЕССИЯ: ПРОФСТАНДАРТ: ЧТО ОН НАМ ДАСТ?

- Разграничение понятий фармацевта и провизора.

- Регистр фармработников

- Непрерывное образование фармацевтов. Система подготовки кадров. Какие кадры нужны бизнесу? Нужны ли владельцам аптек обученные сотрудники? Если «да», готовы ли владельцы бизнеса платить за обучение сотрудников?

- В каких компетенциях/навыках/знаниях есть пробелы? Чего не хватает? Чему хотелось бы научиться?

- Как бороться с профессиональным выгоранием аптечных работников?

Модератор: ЕЛЕНА НЕВОЛИНА, исполнительный директор Ассоциации индустрии товаров для здоровья (АИТЗ) и Союза «Национальная Фармацевтическая Палата»

Екатерина Митина — продюсер конференции, Тел.: +7 (925) 185 11 40, e.mitina@trinity-events.ru

Сайт саммита: www.what.pharmacy-conf.ru

* Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам.

Эксперты:

МАРИЯ ЛИТВИНОВА, исполнительный директор Ассоциации аптечных учреждений «СоюзФарма», вице-президент Ассоциации «НП «ОПОРА»

ЕЛЕНА ЛАЗАРЕВА, директор, АНОО ДПО Учебный центр Доктрина

ЕЛЕНА МНАЦАКАНЯН, HR, корпоративные коммуникации, ГК «Вита Плюс»

ЕЛЕНА МУРАШОВА, директор по персоналу, служба персонала, «Здравсервис»

НАТАЛЬЯ ПЯТИГОРСКАЯ, заведующий кафедрой, заместитель директора по научной работе, Сеченовский университет

АНАСТАСИЯ ФУТАНОВА, директор по персоналу, ГК «Аптечная сеть 36,6»

16.40 – 17.00 Перерыв на кофе

17.00 – 18.00 МАСТЕР-КЛАСС: КАК СОЗДАТЬ СИСТЕМУ ОПЛАТЫ ТРУДА, ОРИЕНТИРОВАННУЮ НА РЕЗУЛЬТАТ (ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ, ПРАКТИКИ И «ДОРОГИЕ» ОШИБКИ)

- Взаимосвязь изменений на рынке с системой оплаты труда на всех уровнях аптечной сети
- Насколько можно увеличить прибыль и реализованную наценку в результате внедрения эффективной системы мотивации?
- Как оценить эффективность существующей системы мотивации? Какова стоимость системы мотивации?
- KPI не работают! Восприятие системы ключевых показателей эффективности представителями аптечных сетей.
- Фундаментальные принципы и особенности, игнорирование которых делают систему оплаты неэффективной и убыточной. Успешные практики, типичные ошибки и примеры
- Нужны ли новые KPI (ключевые показатели эффективности) в текущих условиях?

Авторы и ведущие:

ВЛАДИСЛАВ УТЕНИН, PhD, сертифицированный организационный психолог (МГУ им.М.В.Ломоносова). Обладает полной экспертизой товаропроводящей цепочки на фармацевтическом рынке. Эксперт в построении систем оплаты труда «под ключ»

Генеральный директор ООО «Эффективные технологии управления»

АЛЕКСЕЙ ПУШКИН, собственник аптечной сети «Дежурная аптека», эксперт и спикер профессиональных фармацевтических мероприятий Всероссийского уровня

ОЛЬГА ВАЛИЕВА, топ-менеджер с опытом работы в региональных аптечных сетях, эксперт и спикер профессиональных фармацевтических конференций и саммитов

18.00 – 20.00 Фуршет. Завершение саммита.