

Quale strategia per  
la nuova apertura?



Phare consulting srl

Uffici Via Carlo Alberto 5  
20900 Monza

tel 039.2326941 | fax 039.2317255  
mail info@phareconsulting.it  
web www.phareconsulting.it



## Analisi del Bacino d'utenza

Locali Farmacia - Profilo clienti potenziali  
Concorrenti - Generatori e Attrattori  
Posizionamento - Analisi Layout  
Focus Assortimento - Servizi - Punto Vendita

[www.phareconsulting.it](http://www.phareconsulting.it)

Il dilemma di chi si appresta all'**apertura di una nuova farmacia**: a chi affidarsi per compiere sin da subito le scelte corrette? Fra metodi empirici e studi approssimativi, per evitare errori strutturali meglio puntare su una consulenza di saldo apparato metodologico.

## A cosa serve

Come fare una previsione attendibile del fatturato? Su quali reparti conviene investire? In cosa specializzarsi? Il nostro servizio di Analisi del Bacino d'utenza consente di **misurare esattamente il potenziale**, in termini di redditività economica, della farmacia di nuova apertura.

## Valutazione del sito

Per individuare la corretta location, la pianta organica viene scomposta in micro-zone, per ciascuna delle quali sono quantificati numerosità e tenore di vita della **popolazione residente**.

Allo stesso fine sono censiti gli **attrattori** (attività commerciali o servizi al pubblico) e i **generatori** (medici, ospedali, ambulatori) in grado di "creare traffico".

## Profilo dei clienti potenziali

Cosa acquisteranno i futuri clienti? L'indagine sulle **intenzioni d'acquisto/consumo** dei clienti potenziali è condotta da un nostro rilevatore entro il perimetro del Bacino d'utenza mediante la tecnica dell'intervista a campione.

## Concorrenza

La consulenza identifica i futuri **concorrenti diretti** (farmacie) e **indiretti** (supermercati, profumerie, erboristerie, ecc), determinandone il potenziale e analizzandone punti di forza / debolezza mediante l'impiego del **mystery shopper**.

## Composizione assortimento

In assenza di uno storico vendite, sono di massima utilità i **"TOP 30"** per categoria merceologica, vale a dire le prime 30 referenze in termini di fatturato risultanti dal dato aggregato delle farmacie collegate al nostro Data Center e comparabili per caratteristiche del Bacino d'utenza.

## Focus interventi

Il report finale, commentato da un nostro consulente, contiene tutte le indicazioni relative a:

- **giro d'affari** obiettivo;
- dislocazione ottimale dei reparti e impiego della **superficie lineare**;
- composizione dell'**assortimento**;
- **posizionamento** e politiche di prezzo;
- **comunicazione** interna e esterna alla farmacia;
- offerta **servizi**.

