



**Phare consulting srl**

Uffici Via Carlo Alberto, 5  
20900 Monza

tel 039.2326941 | fax 039.2317255

mail [info@phareconsulting.it](mailto:info@phareconsulting.it)

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

Quale fatturato puoi  
ottenere dalla tua farmacia?



## Analisi di Geostima

Fatturato atteso - Stima redditività  
Bacino d'attrazione - Utenza potenziale  
Traffico - Compravendita farmacie  
Impatto concorrenti - Analisi previsionale

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

Ci sono decisioni importanti che il **farmacista-imprenditore**, oggi, non può più improvvisare o affidare all'istinto. Il mercato cambia, i margini si riducono, i costi sono sempre certi e, quasi sempre, rilevanti. Sono molto meno sicuri i ricavi. Oppure no?

## A COSA SERVE

Geostima è il nostro servizio di analisi previsionale, che consente di realizzare una **proiezione affidabile del fatturato** atteso della farmacia.

Avvalendosi della combinazione di dati territoriali, socio-demografici e reddituali continuamente aggiornati, Geostima restituisce sia il giro d'affari minimo, calcolato cioè con criteri prudenziali, sia quanto dovrebbe fatturare la farmacia lavorando al 100% delle proprie potenzialità.

## COME FUNZIONA

Il primo passo è definire il **bacino d'attrazione commerciale** (individui, famiglie, reddito, ecc) dell'attività, calcolato a partire dalle condizioni di viabilità e dalla particolare posizione della farmacia sul territorio. Geostima censisce poi le **farmacie concorrenti**, calcolando l'aliquota di clienti "a rischio di infedeltà". E i clienti potenziali non residenti? Sono quantificati sulla base degli **attrattori** (attività commerciali, servizi, uffici pubblici) e dei **generatori** (medici, ospedali, ambulatori) di traffico.

Combinando queste informazioni con valori noti, (es. fatturato di farmacie già attive sul territorio), il punto d'arrivo è una previsione, precisa e scientificamente determinata, di **giro d'affari e redditività**.



## NUOVE APERTURE

Aprire o non aprire, questo è il problema: vale la pena aprire la **nuova farmacia** nella sede che ci è stata assegnata? Domanda difficile, ma che con Geostima può avere una prima, fondamentale risposta in termini di aspettativa di redditività e, quindi, di effettiva sostenibilità dei costi di avviamento.

## OK IL PREZZO È GIUSTO

Stai pensando di **vendere** la tua farmacia? Oppure di **acquistare**? O ancora, stai riflettendo sull'opportunità di un **trasferimento** in un nuovo locale? Prima di avventurarti senza elementi certi in una trattativa commerciale, con Geostima hai la possibilità di valutare in forma preventiva la congruità di tutte le opzioni e di stabilire il "prezzo giusto" per ogni compravendita.

## ATTENTI AL NUOVO CONCORRENTE

Allarme, nella tua zona sta per entrare in azione un nuovo concorrente! Niente panico. Grazie a Geostima, potrai predeterminare con esattezza le **conseguenze della nuova apertura**, valutandone l'impatto sul tuo giro d'affari. E pensare quindi alle opportune contromisure.

## PRECISIONE GARANTITA

Commentati da un nostro consulente, gli esiti dell'analisi sono disponibili sia in forma tabellare che su cartografie dinamiche. I **dati previsionali** sono confrontati sistematicamente con i **dati reali** al fine di abbattere il margine di errore di tutte le elaborazioni prodotte. Perché ci piacciono solo le previsioni che sono poi verificate sul campo.

