

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

Il dilemma di chi si appresta all'**apertura di una nuova farmacia**: a chi affidarsi per compiere sin da subito le scelte corrette? Per partire con il piede giusto ed 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) ed i **generatori** (medici, ospedali, ambulatori) in grado di "creare traffico".

Profilo dei clienti potenziali

Nel bacino d'utenza, **cosa acquistano gli utenti e perché**? Attraverso l'accesso ad un articolato sistema di banche dati, l'analisi restituisce l'identikit del consumatore e permette di identificare quali sono i reparti con le maggiori potenzialità.

Concorrenza

Tutti i concorrenti della nuova farmacia sono esaminati sotto la lente d'ingrandimento dei dati territoriali. L'analisi quantitativa è completata dall'individuazione dei punti forza/debolezza attraverso sopralluoghi condotti mediante la tecnica del **mystery shopper**.

Composizione assortimento

In assenza di uno storico vendite, per la selezione dell'assortimento ci basiamo sul dato aggregato di farmacie già attive sul territorio che presentano un bacino d'utenza affine a quello della nuova apertura. Obiettivo: **trattare i prodotti "giusti"** sin dal primo giorno di lavoro.

Focus interventi

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

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

