

■ **Cosa**

■ **Chi**

■ **Dove**

■ **Quanto**

Trends4Clients è uno strumento agile che illustra in sintesi i trend del momento e individua le domande più urgenti a cui dare risposta

In questo numero...

■ *Come tarare gli obiettivi di sell-out della rete vendita rispetto al 2020 e 2021, considerate le peculiarità del periodo?*

■ *Come individuare nuove farmacie clienti considerando sia lo specifico potenziale sia gli effetti sul traffico legati al contesto?*

■ *Dove attivare le iniziative territoriali?*

■ **Nuovi equilibri cercasi**

La **Farmacia** è forse il canale distributivo più stabile nel tempo: mantiene il ruolo di **presidio territoriale per la salute** dei cittadini anche in momenti e contesti difficili come quello attuale.

È anche il canale con la più lunga tradizione in termini di **driver di traffico**: la ricetta e la richiesta di prodotti per la prevenzione, cura e benessere determinano circa il 90% del fatturato.

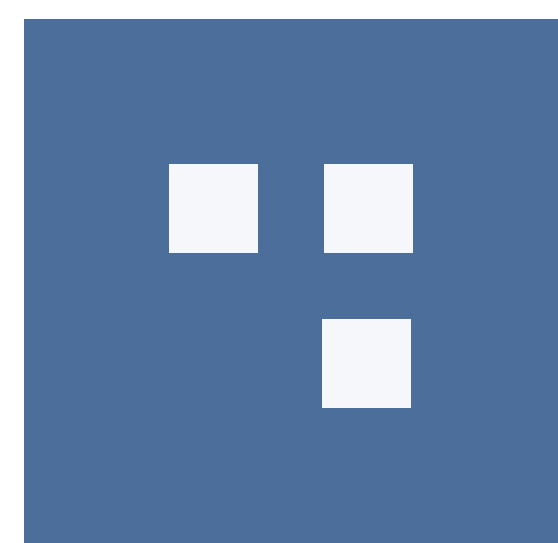
Da qualche tempo, tuttavia, in Farmacia si osserva uno strutturale calo del traffico, con la conseguente **erosione del sell-out**. La pandemia ha ulteriormente ridotto gli ingressi, togliendo quelle vendite non programmate nell'area commerciale che sono state driver di ingresso in molti casi. La domanda è se il canale assieme all'industria sarà capace di ricostruire quella parte di business che nel 2020 è mancata.

La recente **evoluzione dei Network reali** ha poi introdotto un nuovo asse su cui ragionare, sia in termini di accordi commerciali e di distribuzione dei prodotti che di attività volte a incentivare il sell-out. Oggi più che mai il **sell-out sintetizza tutto ciò che accade attorno e dentro la farmacia**, confermando la bontà di una iniziativa e certificando il lavoro che informatori e agenti svolgono.

■ **Domanda base e indotta**

Comprendere le motivazioni sottostanti alle variazioni di sell-out è fondamentale per massimizzare l'efficacia dell'**interazione tra il contesto (domanda) e l'orientamento della farmacia (offerta)**, e permettere così un più efficace lavoro sul territorio da parte dell'Industria, in termini di allocazione e attivazione dei clienti e definizione degli obiettivi di vendita.

Le variabili che influenzano i risultati delle farmacie sono la **domanda base**, relativa al bacino di utenza, strettamente dipendente dalle caratteristiche della popolazione residente e la **domanda indotta** dalla presenza di generatori di traffico, quali stazioni, aeroporti, scuole e uffici, più o meno impattati in questo periodo dalle misure di riduzione della mobilità.



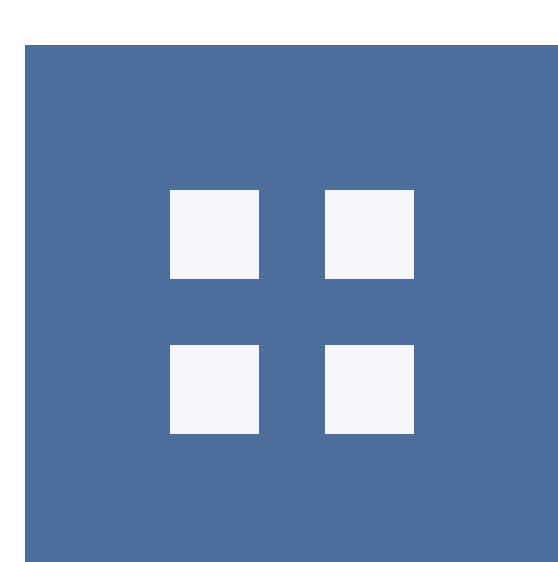
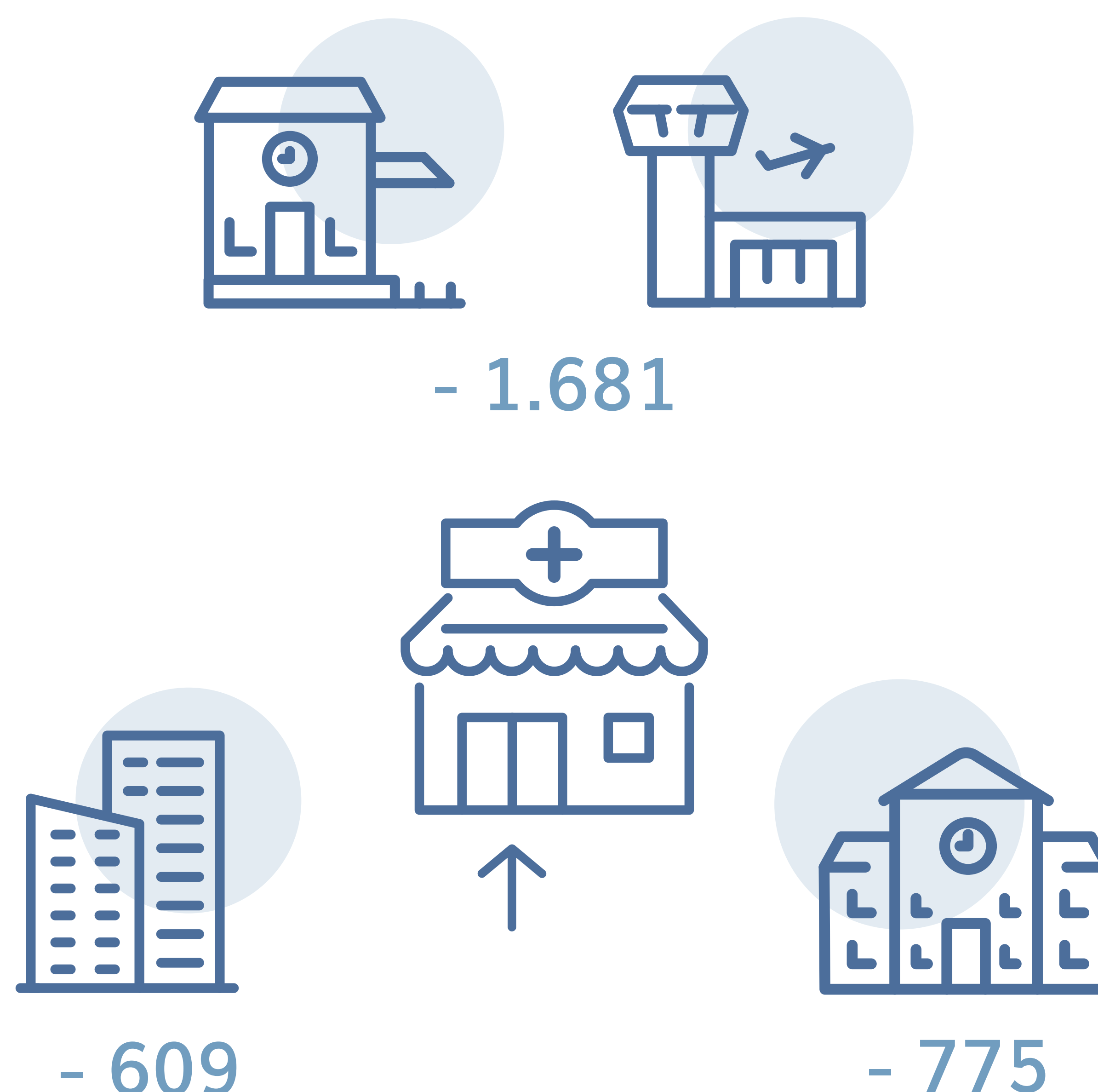
Dove si concentra il traffico

Da un'analisi recentemente condotta emerge come il traffico si sia ridistribuito sul territorio in funzione della posizione fisica delle farmacie, ovvero della **vicinanza a luoghi generatori di traffico**: stazioni, scuole e uffici.

Da gennaio a luglio 2020, una farmacia allocata nei pressi di **aeroporti o stazioni** ha perso mediamente 1.681 ingressi al mese rispetto a una farmacia con le stesse dimensioni, peso della prescrizione e dell'area commerciale, ma situata lontana dalle stazioni.

Nel caso di farmacie vicino alle **scuole** il calo degli ingressi è stato di 775 scontrini al mese, mentre per le farmacie in zona **uffici** di 609 scontrini.

Questi numeri testimoniano quanto sia **importante conoscere ciò che accade attorno alle farmacie nella pianificazione delle attività sul territorio**.



Quanto pesano le variazioni sul traffico?

Quanto le **variazioni sul traffico diventeranno "strutturali"** o rimarranno legate alla contingenza del momento potrà essere definito solamente al raggiungimento di una nuova stabilità.

L'evoluzione dell'epidemia e l'avvicendamento di nuovi e mutevoli vincoli di contesto, anche diversificate a livello territoriale, suggeriscono **l'importanza di monitorare questo aspetto**, rispondendo in modo accurato e *fact based* alle domande poste all'inizio.

Contatta ora il tuo Team Account New Line RdM per un approfondimento e conoscere gli strumenti per rispondere a queste e altre domande.



WWW.NEWL.IT



INFO@NEWL.IT



+39 02 39198028



NEW LINE RICERCHE DI MERCATO SOCIETÀ BENEFIT SPA
VIA RICCARDO LOMBARDI 19/10 | 20153 MILANO
[ABOUT US](#)