

Pharmavita



Zaproszenie do współpracy

RYNEK APTECZNY W POLSCE

Nasycony i dojrzały rynek apteczny

W Polsce działa obecnie ponad 13 000 Aptek. Silna konkurencja cenowa, rosnące koszty prowadzenia działalności, potrzeba podejmowania działań marketingowych i promocyjnych oraz zdecydowanych negocjacji handlowych z dostawcami sprawiły, że **pojedynczo działające Apteki coraz słabiej radzą sobie na rynku.**

Brak istotnych różnic w ofertach dostępnych na rynku

Większość Aptek w naszym kraju sprzedaje te same produkty po bardzo zbliżonych cenach i coraz niższych marżach. Wynika to ze zmian w prawie farmaceutycznym (leki refundowane) oraz ciągłych promocji na te same produkty. Dlatego, **aby zwiększyć konkurencyjność należy zaoferować Pacjentowi unikalne produkty niedostępne u konkurentów.**

Rosnący dystans pomiędzy Apteką a Pacjentem

Znaczny wzrost liczby Aptek w ostatnich kilkunastu latach to jedna z przyczyn ograniczenia dostępu Polaków do fachowej opieki farmaceutycznej. Konkurencja na rynku toczy się już nie tylko o Pacjenta, ale i o wykwalifikowany personel apteczny. Dodatkowo uwagę Farmaceutów, która powinna zostać skupiona na Pacjencie, zajmują coraz częściej aktywności marketingowo-promocyjne.

Cechy dobrych produktów a oczekiwania Pacjenta

Produkty muszą zaspokajać potrzeby pacjenta. Pacjent przychodząc do apteki oczekuje: wyleczenia choroby, pozbycia się dyskomfortu i dolegliwości, doraźnej pomocy w dolegliwościach, które w opinii pacjenta nie kwalifikują się do wizyty u lekarza, ulgi w chorobach przewlekłych, poprawy wyników w leczeniu w chorób przewlekłych, profilaktyki zdrowotnej, ochrony przed zachorowaniem, ogólnej poprawy zdrowia i samopoczucia, **doradztwa.**

Asortyment produktów a maksymalizacja wyniku biznesowego Apteki

Produkty spełniające jedno lub kilka z powyższych wymagań, muszą charakteryzować się dodatkowo także następującymi, niezbędnymi cechami:

- są produktami niszowymi, a ze względu na swoje zalety **wiążą klienta**,
- są zużywane codziennie, a przez to regularnie kupowane ponownie,
- ich bezkonkurencyjne korzyści klient odczuwa subiektywnie,
- **klient poleca je dalej.**



JAK SIĘ WYRÓŻNIĆ?



Pacjent w Aptece, oprócz fachowej porady farmaceutycznej, oczekuje dodatkowych, unikalnych korzyści, których nie otrzyma u konkurentów.

Podstawowym **zadaniem jest budowanie relacji Pacjent – Apteka** głównie poprzez trafiać w jego potrzeby i wartości oraz zapewnienie poczucia prestiżu i przynależności do czegoś wyjątkowego. Produkty **Calivita** dzięki swej innowacyjności oraz jakości potwierdzonej certyfikatami przyczyniają się do poprawy stanu zdrowia oraz jakości życia naszych pacjentów. Polecanie produktów **Calivita** dodatkowo wspiera budowanie lojalności oraz bezpośrednio **wpływa na zwiększenie wartości paragonu i częstotliwość zakupu.**

PHARMAVITA – UNIKALNE KORZYŚCI

Najlepsza oferta współpracy

Produkty Calivita zamawiasz w najlepszych cenach. Twoje zamówienie kierujemy bezpośrednio do producenta, a to gwarantuje wysoką marżę przy niezmiennej cenie detalicznej. Dodatkowo dochody można uzyskać jeszcze poprzez zakup Pakietów z gratisem oraz specjalnych promocji producenta. Wysoką opłacalność współpracy zwiększają jeszcze Bonusy za obroty ogółem (rozliczenie miesięczne).

Dwie marki – gwarancja przewagi konkurencyjnej na rynku

- **wylączność** - tylko przez zakup produktów **Calivita** za pośrednictwem **Pharmavita** zyskujesz **wsparcie on-line**. Pacjent trafia bezpośrednio do twojej Apteki. Dystrybucja tylko w wybranych aptekach to mała konkurencja.
- **unikalne korzyści** - budujesz lojalność Pacjentów, którzy już kupują w Twojej Aptece oraz masz możliwość pozyskania nowych.

**Masz dostęp do oferty szkoleniowej z zakresu zdrowia i biznesu**

Szkolenia, fachowe materiały informacyjne dla klientów oraz pomoc w zakresie marketingu. **Szkolenia firmowe i konferencje medyczne to inwestycja we własny rozwój. Unikalny Program Pharmavita maksymalizujący zyski.**

Polecasz swoim Pacjentom najlepsze produkty z gwarancją satysfakcji

Produkty Calivita to nowoczesne, unikalne i skuteczne preparaty (spełniają normy GMP, FDA). Są skuteczne, zawdzięczają naturalnym składnikom pozyskiwanym z najwyższej jakości naturalnych surowców. Inne ważne cechy to minimum chemii w preparatach (bez cukru, konserwantów, barwników itp.), naturalne witaminy, technologia przedłużonego uwalniania (kompleksy witamin, wit. C500), minerały w formie chelatowej (cynk, żelazo). Wszystkie produkty posiadają 100% gwarancję satysfakcji producenta. Dobrze polecany, skuteczny produkt, który naprawdę działa sprawia, że zadowolony klient wraca do twojej Apteki.

Wybierasz, poziom od jakiego chcesz rozpocząć współpracę

Oferta Calivita - ponad 100 produktów - obejmuje również **niszowe produkty – dotychczas niedostępne w polskich aptekach (np. Juka, lucerna, Paraprotex, seria Vital)**. Aby ułatwić wybór **Pharmavita** w oparciu o swoje doświadczenie przygotowała specjalnie dobrane zestawy startowe uwzględniające najlepiej rotujące w Aptekach produkty.

Wraz z pierwszym zamówieniem otrzymasz zamówione produkty oraz pakiet startowy zawierający:

- pełny ilustrowany katalog produktów opisujący wszystkie preparaty
- skrócony katalog produktów, będący przewodnikiem po ofercie firmy
- wydanie aktualnego numeru czasopisma CaliNews
- płytę DVD z informacjami o firmie, a także o organizowanych przez firmę imprezach
- książeczkę "Nowa jakość życia" pokazującą w jaki sposób płacić mniej za produkty.

Masz do wyboru różne zestawy startowe (dokładny opis zestawów znajdziesz w załączniku):

- **STANDARD** – zestaw podstawowy, bezpłatny dla każdej nowej Apteki. Wymaga zakupu produktów jedynie za minimalną kwotę 84 złotych
- **MIDI** – zestaw produktów z dodatkowym 5% rabatem oraz 4% rabatem obrotowym rozliczanym po zakończeniu miesiąca. Wymaga zakupu produktów za kwotę 390 złotych
- **MIDI FREE** – zestaw produktów z dodatkowym 5% rabatem oraz 4% rabatem obrotowym rozliczanym po zakończeniu miesiąca. Wymaga zakupu produktów za kwotę 700 złotych. Wysyłka zestawu gratis.
- **MAXI** – zestaw „szyty na miarę”. zestaw produktów z dodatkowym 5% rabatem oraz 7% rabatem obrotowym rozliczanym po zakończeniu miesiąca. Wymaga zakupu produktów za kwotę 1050 złotych. Wysyłka zestawu gratis.
- **MAXI PLUS** – zestaw startowy polecany do rozdzielenia na kilka Aptek. Zestaw produktów z dodatkowym 5% rabatem oraz 10% rabatem obrotowym rozliczanym po zakończeniu miesiąca. Wymaga zakupu produktów za kwotę 3100 złotych. Wysyłka zestawu gratis.

JAK PRZYSTĄPIĆ?

1 Skontaktuj się z nami

Jeżeli chcesz dowiedzieć się więcej o Programie Pharmavita i poznać szczegółowe warunki uczestnictwa, skontaktuj się z naszym Biurem lub Przedstawicielem Handlowym, dane do kontaktu podane są na ostatniej stronie tego folderu.



2 Zamów wybrany pakiet startowy oraz podpisz stosowne dokumenty

Zamówiony pakiet zostanie dostarczony do Apteki kurierem DHL - płatność przy odbiorze lub przedpłata na konto.

3 My zajmiemy się resztą

W ciągu kilku dni dodamy twoją Aptekę do listy polecanych punktów sprzedaży na stronie pharmavita.pl, dodatkowo otrzymasz dostęp do panelu klubowego zawierającego dodatkowe informacje o produktach oraz umożliwiającego szybkie złożenie kolejnego zamówienia.



Jeżeli masz pytania dotyczące firmy Calivita i możliwości współpracy z Pharmavita prosimy o wysyłanie zapytań na adres: biuro@pharmavita.pl lub o kontakt telefoniczny z naszym przedstawicielem.