

Общество с ограниченной ответственностью «ВитВар»





«ВитВар» - ЗА ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ

**Миссия
компан
ии**


Улучшение здоровья нации за счет всестороннего развития рынка лекарственных средств в Республике Беларусь.

**Цел
и**

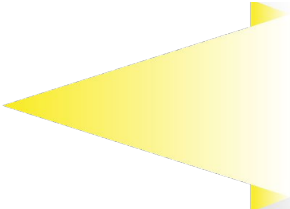
-  Обеспечение населения Республики Беларусь качественными лекарственными средствами по доступным ценам и в необходимом ассортименте
-  Реализация инновационных прорывных проектов в сфере медицины и фармацевтики в Беларуси



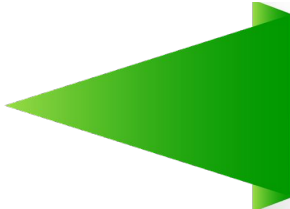
«ВИТВАР» - КРУПНЕЙШИЙ УЧАСТНИК РЫНКА ПОСТАВЩИКОВ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ



Основным видом деятельности ООО «ВитВар» является оптовая и розничная реализация лекарственных средств. Предприятие динамично развивается ежегодно увеличивая товарооборот и долю рынка



ООО «ВитВар» имеет 23-летний опыт работы на фармацевтическом рынке РБ. И сегодня является ведущим экспертом и одним из крупнейших поставщиков импортных ЛС



Компания входит в **10 крупнейших дистрибьюторов** фармрынка Республики Беларусь с частной собственностью и является **лидером в поставках отдельных групп препаратов** - низкомолекулярные гепарины,



ООО «ВитВар» - **эксклюзивный дистрибьютор** ряда компаний - производителей брендованных дженериков

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ «ВИТВАР»

1995 год

Основным видом деятельности общества является оптовая и розничная реализация лекарственных средств отечественного и зарубежного производства

2008 год

По оценке консультационно-аналитической группы RMBC предприятие «ВитВар» входит в **первую десятку** в рейтинге дистрибьюторов фармацевтической продукции в Республике Беларусь

2010 год

Начало деятельности производителя лекарств **СООО «АконитФарма»**, непосредственное участие в создании и развитии которого принимал «ВитВар», являясь **учредителем**

2015 год

Открытие клиники экстракорпорального оплодотворения и семейного здоровья «БИНА», соучредителем которой является «ВитВар»

1993 год

Зарегистрировано общество с ограниченной ответственностью «Белорусско-польское совместное производственно-торговое предприятие «ВитВар»

2003 год

Начало сотрудничества с ключевым клиентом - транснациональной компанией «GlaxoSmithKline» (Великобритания)

2009 год

На предприятии работает собственная **служба медицинских представителей**

2015 год

Начало свою деятельность предприятие по производству онкологических препаратов «НАТИВИТА», соучредителем которой является «ВитВар»

ООО «ВИТВАР»: ОСНОВНЫЕ ПАРТНЁРЫ

Основными партнёрами компании являются ведущие мировые производители лекарственных средств



«Stada»,
Германия



JADRAN

«Jadran»,
Хорватия

WALMARK®

«Walmart»,
Чехия



«Orion Pharma»,
Финляндия



«Фармстандарт»,
Россия



GlaxoSmithKline

«GlaxoSmithKline»,
Великобритания



«Strathmann GmbH»,
Германия



«Биокад»,
Россия

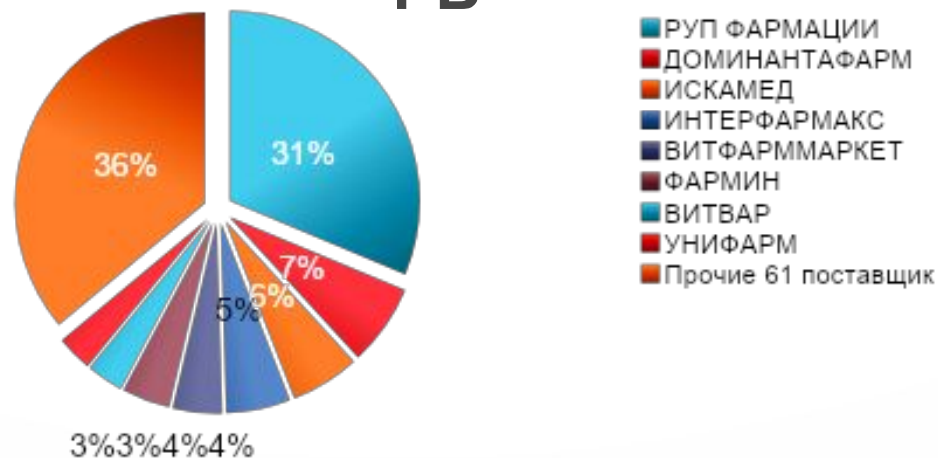


«Abbott Laboratories S.A.»,
Швейцария



«Aconitum»,
Литва

ВИТВАР В СТРУКТУРЕ ФАРМРЫНКА РБ



Крупнейшим участником фармрынка РБ является государственные предприятия объединения «**ФАРМАЦИЯ**» (31%)

ВитВар входит **10-ку крупнейших участников рынка** негосударственной формы собственности с долей рынка более 3%

Кроме того на рынке имеется большое количество нишевых игроков с относительно небольшими объемами

На рынке нет явного лидера по некоторым причинам:

- фиксированное ценообразование
- разделение дистрибьюторов на коммерческий и государственный сегменты

ПРЕИМУЩЕСТВА ВИТВАР: НАЛИЧИЕ РЕСУРСОВ И ОПЫТА ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЕПАРАТОВ НА РЫНКЕ



ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА

Доставка товаров конечному потребителю осуществляется:

- **собственным транспортом**
- **транспортом сторонних организаций**

Средний цикл поставки товаров клиентам составляет 2 раза в неделю.

Вся территория доставки делится по областным городам РБ на четыре сектора по удаленности:

- от 1 км. до 15 км. – доставка 24 часа
- от 15 км. до 50 км. – доставка 24 часа
- от 50 км. до 250 км. – доставка 48 часа
- от 250 км. до 700 км. – доставка 72 часа

При формировании заказа применяется критерий рентабельности доставки исходя из удаленности точки доставки.

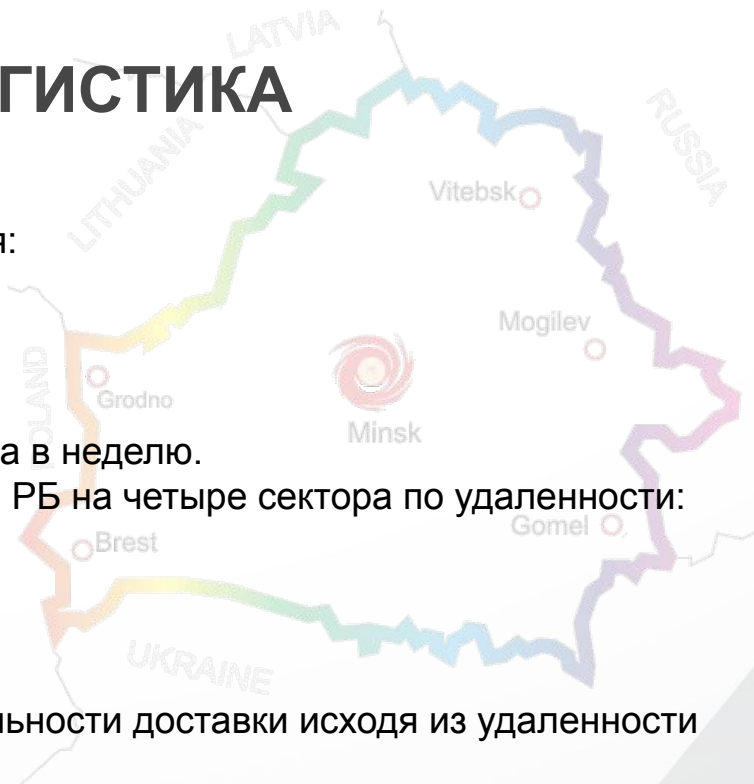


Схема обработки заявки клиента

AM

Прием заявок



Загрузка транспорта

PM

Отбор и консолидация заявок



Обработка заявок

Маршрутизация заказов, подготовка сопроводительных документов

ПРЕИМУЩЕСТВА ВИТВАР: ОХВАТ ВСЕГО РЫНКА



ВитВар охватывает все сегменты рынка

КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ НА БЕЛОРУССКОМ ФАРМРЫНКЕ

1 эта
Анализ
рынка

2 эта
Вывод препарата на рынок

- регистрация препаратов в Беларуси
- Разработка комплекса маркетинговых мероприятий и регистрация рекламных материалов

3 эта
Поставка продукции

- Привлечение всех ключевых игроков фармацевтического рынка Беларуси

4 эта
Активные продажи

- Работа высокоэффективной команды продвижения

ПРЕИМУЩЕСТВА «ВИТВАР» - КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ НА БЕЛОРУССКОМ РЫНКЕ

- На предприятии работает собственная **служба медицинских представителей**
- Основная задача службы: продвижение продуктов партнёров – эксклюзивных поставщиков.

Географический охват: **вся Республика Беларусь**

Команда продвижения:

- формируется в соответствии с требованиями и задачами конкретного клиента
- возможен охват любой целевой аудитории
- принципы управления командой и системы мотивации едины
- основной критерий эффективности – выполнение планов





ООО «ВИТВАР»

Девиз предприятия:

**«Мы знаем о лекарствах в
Беларуси всё.
Можем очень многое.
Сделаем ещё больше!».**

ООО «ВитВар»:
Адрес: г.Витебск, пр-т Фрунзе, 26/3, 210023
тел./факс +375 (212) 601-569
www.vitvar.by