

# 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

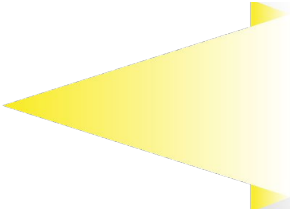
-  Обеспечение населения Республики Беларусь качественными лекарственными средствами по доступным ценам и в необходимом ассортименте
-  Реализация инновационных прорывных проектов в сфере медицины и фармацевтики в Беларуси



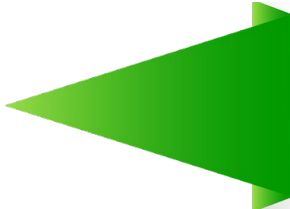
# «ВИТВАР» - КРУПНЕЙШИЙ УЧАСТНИК РЫНКА ПОСТАВЩИКОВ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ



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

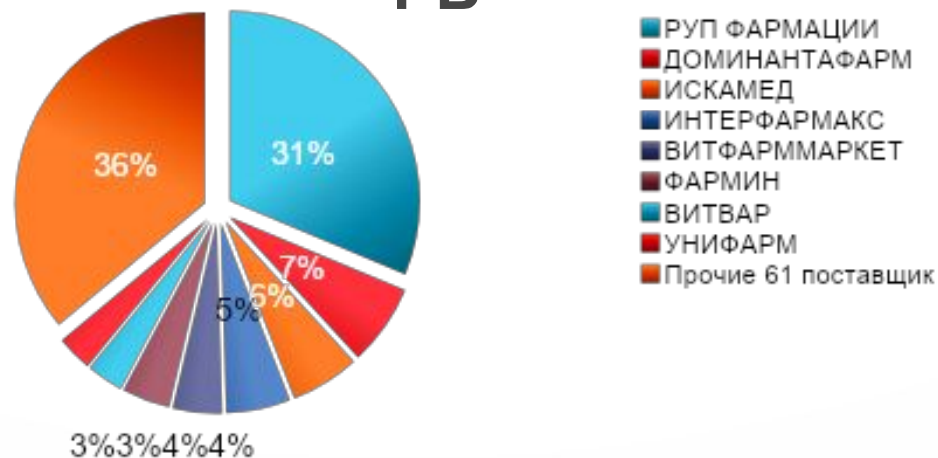


«Abbott Laboratories S.A.»,  
Швейцария



«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:

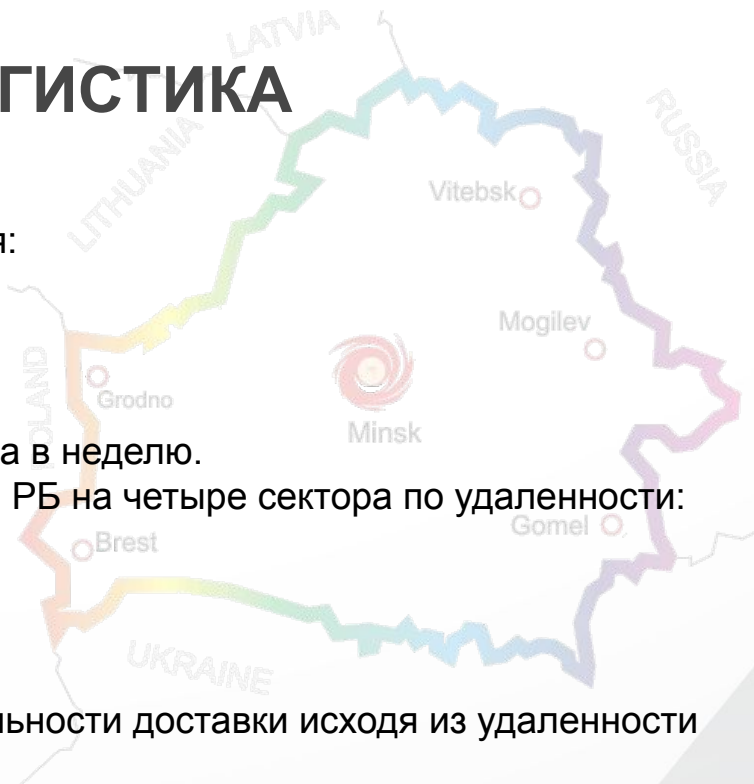
- **собственным транспортом**
- **транспортом сторонних организаций**

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](http://www.vitvar.by)