

Маркетинговые исследования в сети аптек

Выполнили:

Николюкина Екатерина

Кочетков Никита

Компания-спонсор: сеть аптек

ООО «Виктория-Регион»

Куратор: Лукьяненко

Александр Михайлович

Исследователи: Николукина

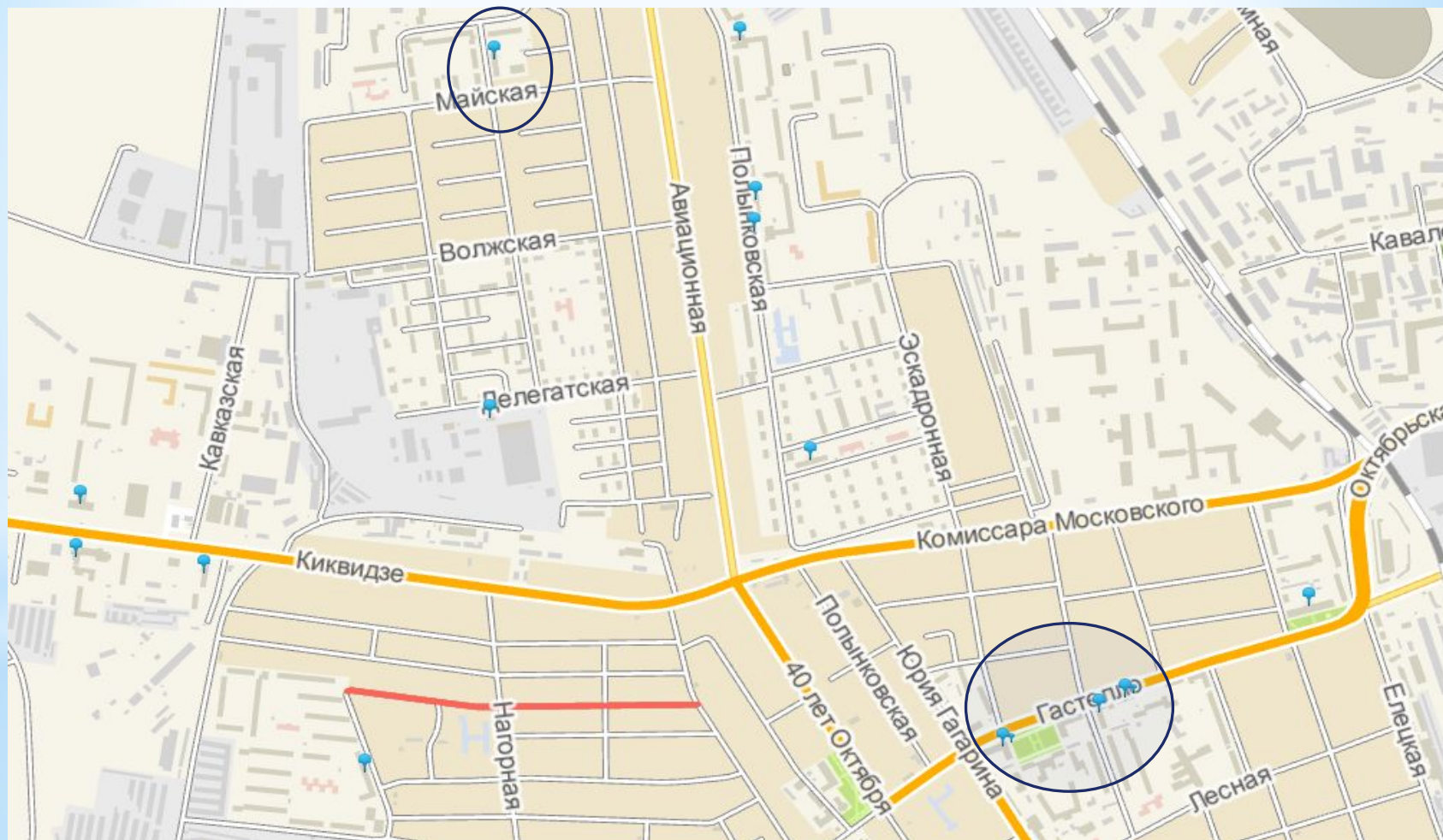
Екатерина, Кочетков Никита-

студенты 1 курса ТГТУ,

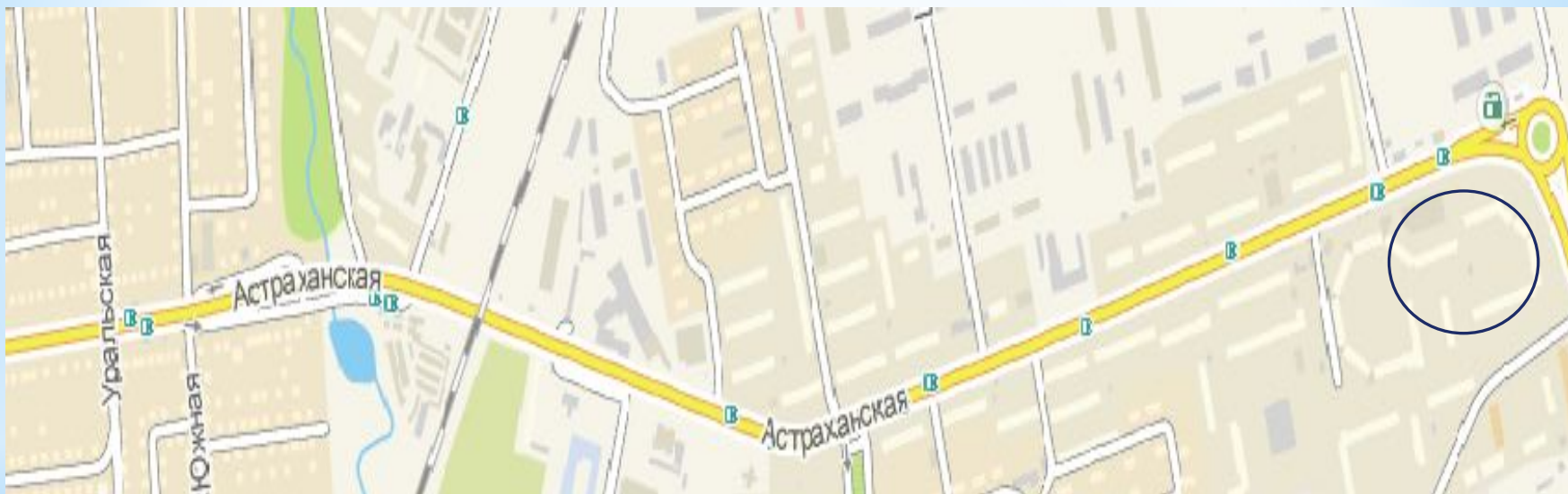
кафедры «Электроэнергетика»



Задание Николукиной Е.: исследование аптек в Советском р-не гор. Тамбова



Задание Кочеткова Н.: исследование аптек Ленинского р-на гор. Тамбова



Суть задания:

1. Выявить человекопоток в аптечных торговых точках западной и южной частях города, в сопоставимых географических и временных условиях;
2. Определить потребительские предпочтения при выборе аптек путем опроса;
3. Составление сводных таблиц в целях определения лидеров на рынке фармацевтики в данных районах;
4. Формирование выводов о неценовых факторах влияющих на конкурентноспособность;
5. Выведение расчетным путем, по средним показателям, товарной выручки аптечных точек.

Методы решения задания:

1. Проведение полевых исследований в определенных географических и временных условиях(утро-вечер одного дня, сбор чеков);
2. Занесение данных в сводную таблицу, выполнение расчета;
3. Проведение опроса у покупателей выходящих из аптечной точки. Составление диаграмм на основе полученных данных при опросе;



Трудности, возникшие при выполнении задания Николюкиной Е.:

- При первой попытке сбора данных не учла режим работы , пришлось ориентироваться на средние значения указанные в чеке;
- Основные данные по человекопотоку были собраны в выходной день, что возможно не отражает полной картины о числе покупателей;
- В одной из аптек произошел сбой в работе ККМ, нумерация чека (утро-вечер) не является информативной.

Трудности, возникшие при выполнении задания Кочеткова Н.:

- Долгая дорога к месту проведения исследования;
- Пожилые люди не с первого раза понимали вопрос при опросе;
- Нежелание отдельных лиц отвечать на вопрос.

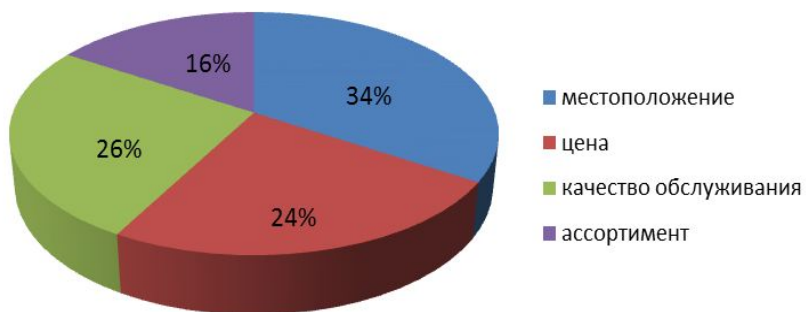
Человекопоток в аптечных торговых точках

№	Наименование	Адрес	Человекопоток в день (расчетно)
1	ООО "Центр матери и ребенка инвапром"	ул.Гастелло,34	61
2	ООО "Гамбовфармация"	ул.Полынковская,37	113
3	ООО "Гамбовфармация"	ул.Киквидзе,69	118
4	ООО "Гамбовфармация"	пр.Н. Островского, 6	148
5	ООО "Гамбовфармация"	ул. Астраханская,14	152
6	ООО "Гамбовфармация"	ул. Полынковская, 65	169
7	ООО "Русфарма"	ул.Полынковская,57	199
8	ООО "Дженерал-медицин-Т"	ул. Гастелло,28	203
9	ООО "Гамбовфармация"	ул. Астраханская, 187	205
10	ООО "Виктория-Регион"	ул.Киквидзе, 73б	216
11	ООО "Гамбовфармация"	ул. Астраханская,124	225
12	ООО "Экофарм"	ул. Тамары Дерунец,76	240
13	ООО "Гамбовфармация"	ул. Гастелло,30	340
14	ООО "Гамбовфармация"	ул.Гастелло,34	348

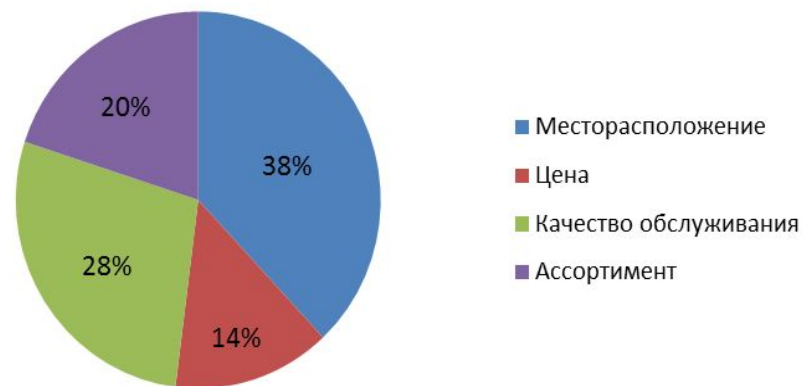
Опросы

Сеть аптек ООО «Тамбовфармация»

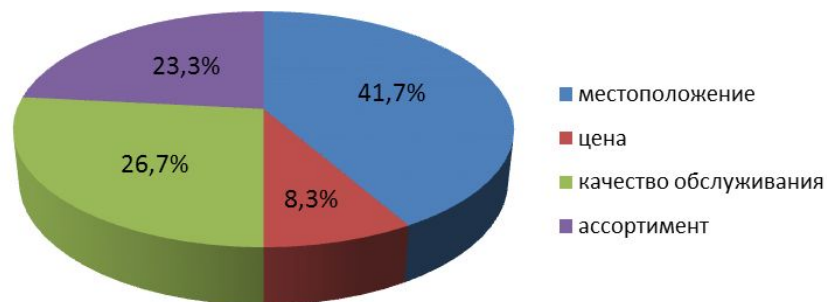
Почему вы зашли в эту аптеку?
Опрос на автобусной остановке
ул. Гастелло,30



Почему вы зашли в эту аптеку?
Опрос на ул.Астраханская, 187



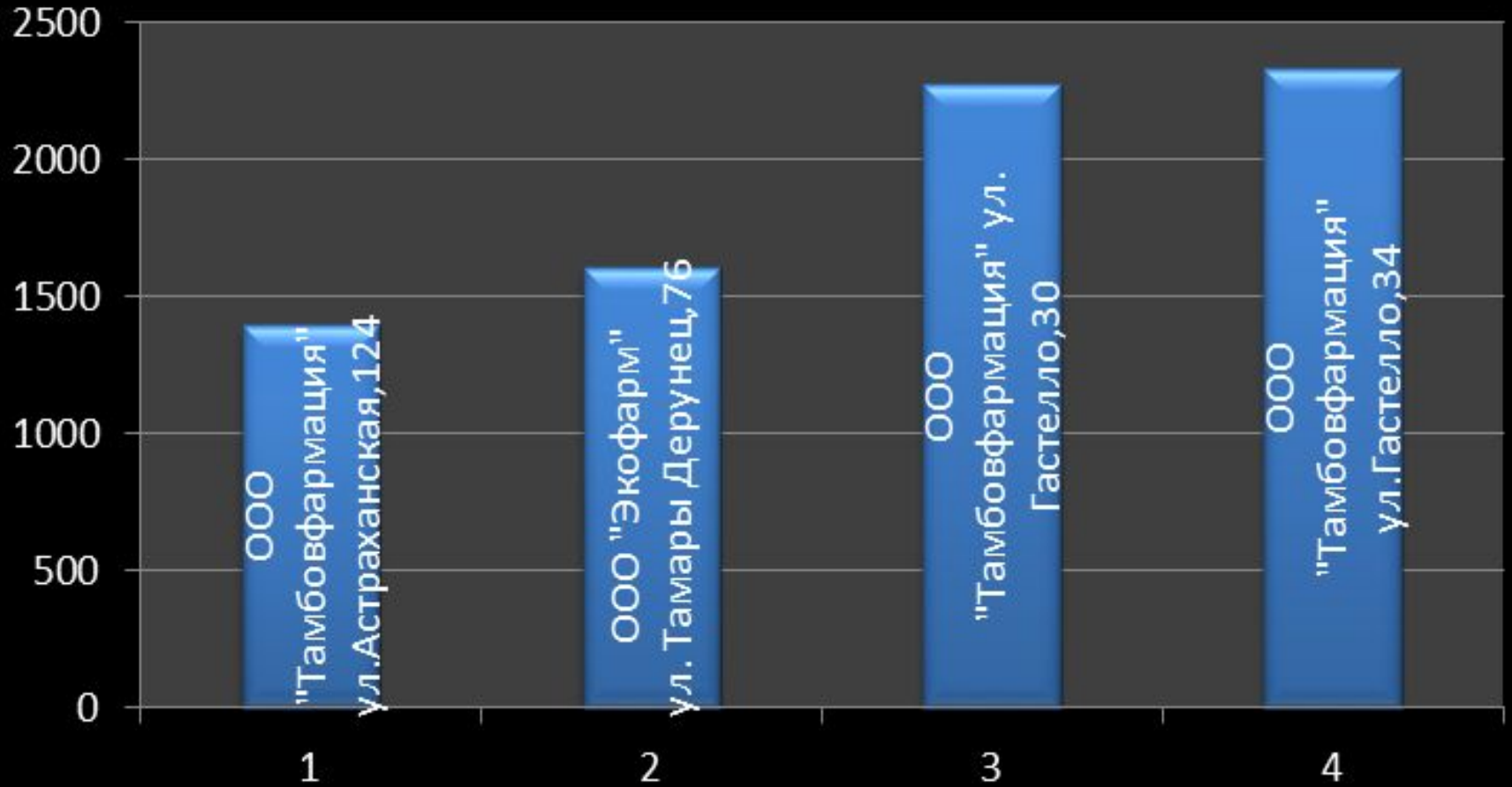
Почему вы ходите в эту аптеку?
Опрос у магазина "Эконом"
ул. Тамары Дерунец,76



Сводная таблица факторов определяющих товарную выручку

№ п/п	Наименование	Адрес	часов работы в день	чеков в день	Выручка в день	Выручка в мес.	Факторы влияющие на величину товарной выручки
Южная часть г. Тамбова							
1	ООО "Тамбовфармация"	ул. Астраханская, 187	12	205	35996	1 267	большой жилой массив
2	ООО "Тамбовфармация"	ул. Астраханская, 124	12	225	39625	1 395	аптека вблизи остановки и пешеходного перехода
3	ООО "Тамбовфармация"	ул. Астраханская, 14	12	152	26752	942	небольшой жилой массив
Западная часть г. Тамбова							
1	ООО "Центр матери и ребенка инвапром"	ул. Гастелло, 34	14	61	9347	409	неприметная вывеска на фоне ярких реклам
2	ООО "Экофарм"	ул. Тамары Дерунец, 76	12	240	36720	1 607	расположена в крупном жилом секторе, в одном здании с продуктовым магазином "Эконом", в близлежащем окружении нет ни одной аптеки
3	ООО "Русфарма"	ул. Полынковская, 57	13	199	30483	1 334	недавно открывшаяся аптека, идут акции
4	ООО "Тамбовфармация"	ул. Полынковская, 65	12	169	25793	1 128	вблизи Почта, Сбербанк
5	ООО "Тамбовфармация"	пр. Н. Островского, 6	12	148	22578	988	вблизи частный сектор
6	ООО "Виктория-Регион"	ул. Киквидзе, 736	12	216	33048	1 446	расположен в здании супермаркета "Огонек"
7	ООО "Тамбовфармация"	ул. Полынковская, 37	12	113	17294	757	расположена в 5-этажном доме, прилегающая территория-частный сектор
8	ООО "Тамбовфармация"	ул. Гастелло, 34	14	348	53244	2 329	близко автобусная остановка и переход к поликлинике
9	ООО "Тамбовфармация"	ул. Киквидзе, 69	11	118	18032	789	расположена с торца 5-этажного дома
10	ООО "Дженерал-медицин-Т"	ул. Гастелло, 28	10	203	31134	1 362	очень маленькое помещение, неприметная дверь
11	ООО "Тамбовфармация"	ул. Гастелло, 30	14	340	52020	2 276	близко автобусная остановка
12	ООО "Виктория-Регион"	ул. Гастелло, 11					расположен в здании супермаркета "Пятерочка", вход через овощной отдел, выход только через кассы супермаркета

Расчетная выручка в месяц



Выводы:

- Наибольший человекопоток в сети аптек ООО «Тамбовфармация» по ул. Гастелло 30 и 34, ул. Астраханская 124, ул. Тамары Дерунец 76;
- В результате проведенных исследований и расчетов выявлено, что не ценовыми основополагающим для потребителей является местоположение торговой точки, затем качество обслуживания, ассортимент. Ценовой фактор, по данным опросов, в большинстве случаев, не определяет выбор покупателей;
- Лидером по товарной выручке (рассчитанной по средним величинам от человекопотока) является сеть аптек ООО «Тамбовфармация», так же она является лидером по количественному показателю аптечных точек г. Тамбова (70 филиалов);
- Конкурентноспособность для фирм-продавцов определяется количеством торговых точек, их местоположением, так как от этого зависит торговая выручка, а следовательно, и получаемая чистая прибыль, которая является целью любой коммерческой деятельности.

В результате проведенной работы:

- был получен опыт проведения социологических опросов;
- получен навык работы с таблицами, диаграммами;
- изучена география южной и западной части города;
- получен навык общения с пожилой категорией населения;
- сделан годовой запас бахил, бинтов, резиновых перчаток, аскорбиновой кислоты и др.;
- после продолжительных прогулок на свежем воздухе был обеспечен здоровый сон, аппетит и ринит (теперь мы знаем что это!).

Где нам это пригодится?

При бизнес-планировании собственного дела. Для определения критериев деятельности (территория деятельности, ассортимент, кол-во предложений, размер рынка);



При трудоустройстве в коммерческую структуру в резюме можно указать навык анализа рынка



Спасибо за внимание!