

ФРАНШИЗА АПТЕЧНОЙ СЕТИ «РИГЛА»



ПРОТЕК
группа компаний



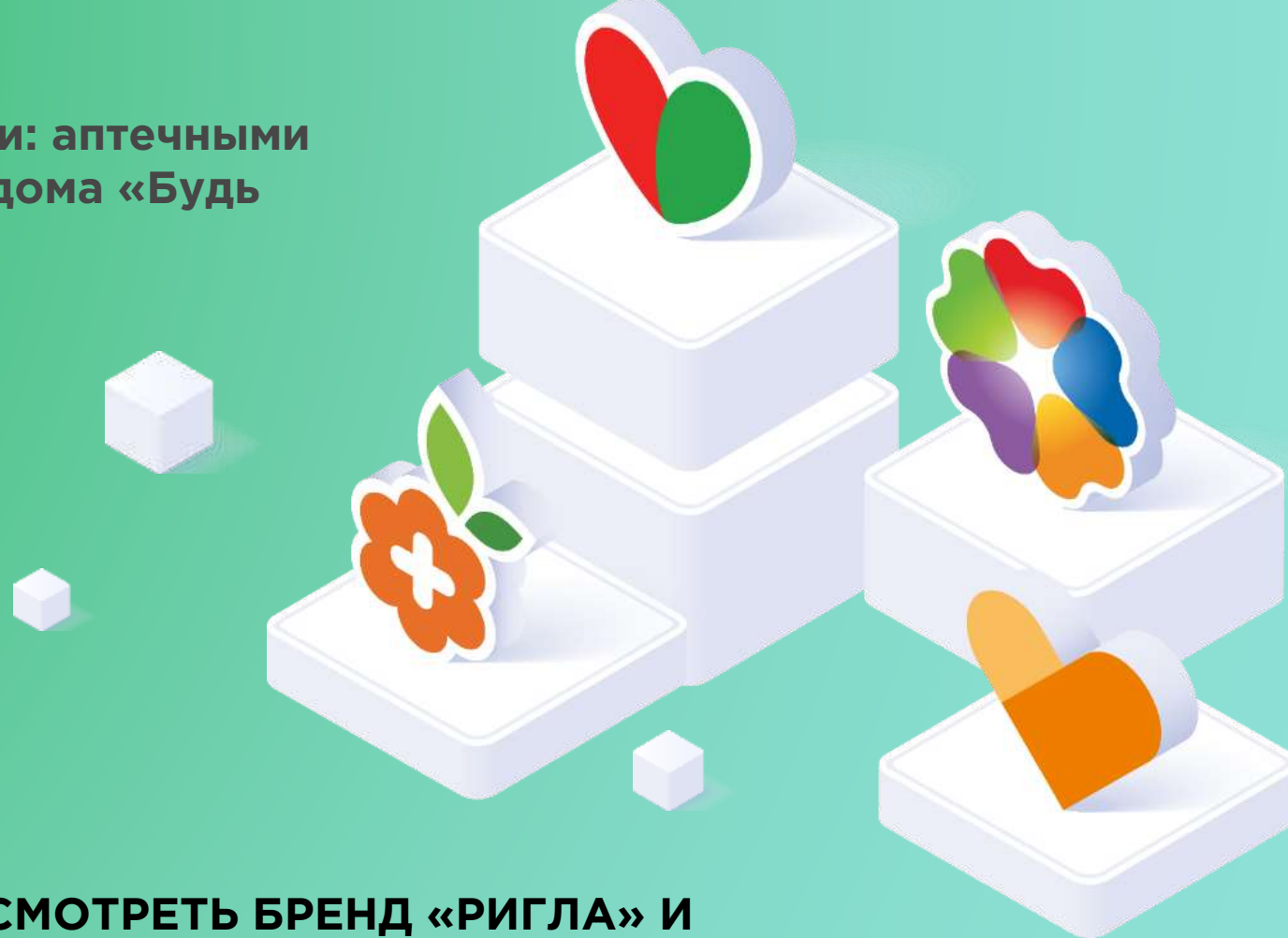
СТРУКТУРА КОМПАНИИ

Компания «Ригла» — лидер розничного фармацевтического рынка России. Возглавляет рейтинги крупнейших аптечных сетей от ведущих аналитических агентств. Сеть насчитывает свыше 4000 аптек в 74 региона с учетом аптек франчайзинга.

«Ригла» входит в структуру группы компаний «Протек» — одной из крупнейших фармацевтических компаний России.

Сеть «Ригла» представлена форматами: аптечными супермаркетами «Ригла», аптеками у дома «Будь здоров!», «Здравсити Атека»

74 регион присутствия
Более 4000 аптек на период 01.07.2023
года



БУДУЩИМ ПАРТНЕРАМ ПРЕДЛАГАЕМ РАССМОТРЕТЬ БРЕНД «РИГЛА» И «Здравсити Аптека» ЗАВИСИТ ОТ ФОРМАТА И ЛОКАЦИИ АПТЕКИ.

Аптеки «Ригла» работают в современном формате фарммаркетов здоровья.



Ценовой сегмент:

Выше среднего и высокий

Локация:

Торговый центр, streetretail, прикассовая зона продуктового магазина

Форма торговли:

Смешанная

Ассортимент:

от 5000 SKU

Площадь помещений:

50-100 м²

- **ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ** МАРКИ ЛЕЧЕБНОЙ КОСМЕТИКИ
- **ВЫСОКИЙ СЕРВИС И** СТАНДАРТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ



СОБСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ

Компания «Ригла» развивает линейку товаров под собственными торговыми марками, принадлежащие сети и произведенные по её заказу. Основное преимущество – конкурентное качество по более доступной цене.

СТМ - более 50 марок и более 1000 товаров

- продукты здорового питания
- биологически активные добавки
- предметы гигиены
- косметические средства и многое другое.



ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



ПЛ Аптечная семья - это возможность получать и списывать баллы сразу в трех аптечных сетях («Ригла», «Будь Здоров», «Здравсити Аптека») по единой Карте Лояльности. Программа действует в аптеках, в мобильных приложениях и на сайтах rigla.ru, budzdorov.ru

Способы активации:

- На сайтах rigla.ru, BudZdorov.ru на страницах активации или через чат бот
- В аптеке на кассе с помощью первостольника
- Через КЦ с помощью оператора

плюсы программы лояльности

- увеличение среднего чека и частота покупок
- увеличение клиентской базы и лояльности клиентов
- постоянная связь с клиентами
- доверие к бренду и осведомленность о нем
- привлечение постоянных клиентов к продвижению продукта

Списание и начисление бонусов

С каждой покупки в приложении и на сайтах rigla.ru, budzdorov.ru, а также в аптеках («Ригла», «Будь Здоров», «Здравсити Аптека») на счет участника программы начисляется до 10% от потраченной суммы в виде бонусов.

Оплатить полученными баллами можно до 99% от суммы следующей покупки.



программа лояльности «Спасибо от Сбербанка» может быть применена в аптеках «Ригла», «Будь Здоров» и «Здравсити Аптека»

ИНТЕРНЕТ-АПТЕКИ И МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

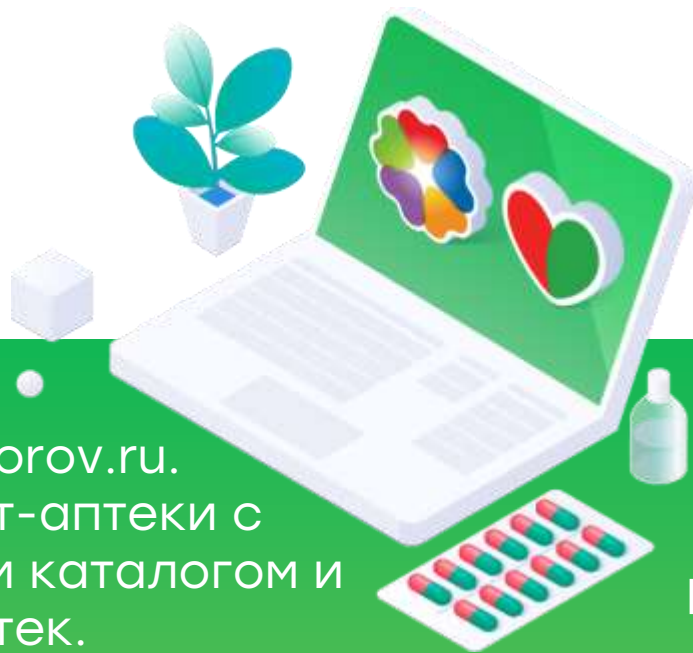
Онлайн-ресурсы позволяют привлечь в аптеки дополнительный трафик. Через интернет-аптеки и мобильные приложения совершается до 20% всех покупок. Средний чек онлайн-заказа вдвое выше чека в аптеке.

Сайты rigla.ru, budzdorov.ru. популярные интернет-аптеки с интуитивно-понятным каталогом и удобным поиском аптек.

Мобильные приложения «Аптечная сеть «Ригла», «Аптека «Будь Здоров!» дают полный доступ к ассортименту. Умный поиск позволяет быстро найти нужный препарат в каталоге.

почему нужно мобильное приложение

- рост продаж
- рост лояльности клиентов
- маркетинговые и коммуникационные каналы
- конкурентное преимущество



ПРЕИМУЩЕСТВА ФРАНЧАЙЗИНГА

- Наличие готовых бизнес-модели и бизнес-плана, отлаженных бизнес-процессов, корпоративных стандартов работы.
- Возможность работать под известным брендом
- Обучение персонала
- Маркетинговая и рекламная поддержка, включая корпоративную рекламу
- Информационная поддержка и консультации на всех этапах сотрудничества
- Собственная торговая марка
- Программа лояльности



ПАРАМЕТРЫ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ «РИГЛА»



В АС «РИГЛА»

от 3 до 45%

от 2 до 18%

до 2%

до 7%

наценка СТМ более 100 %

ПАРАМЕТР

Рост выручки по аптекам, работающим более двух лет, год к году

Динамика количества чеков год к году по аптекам, работающим более двух лет, %

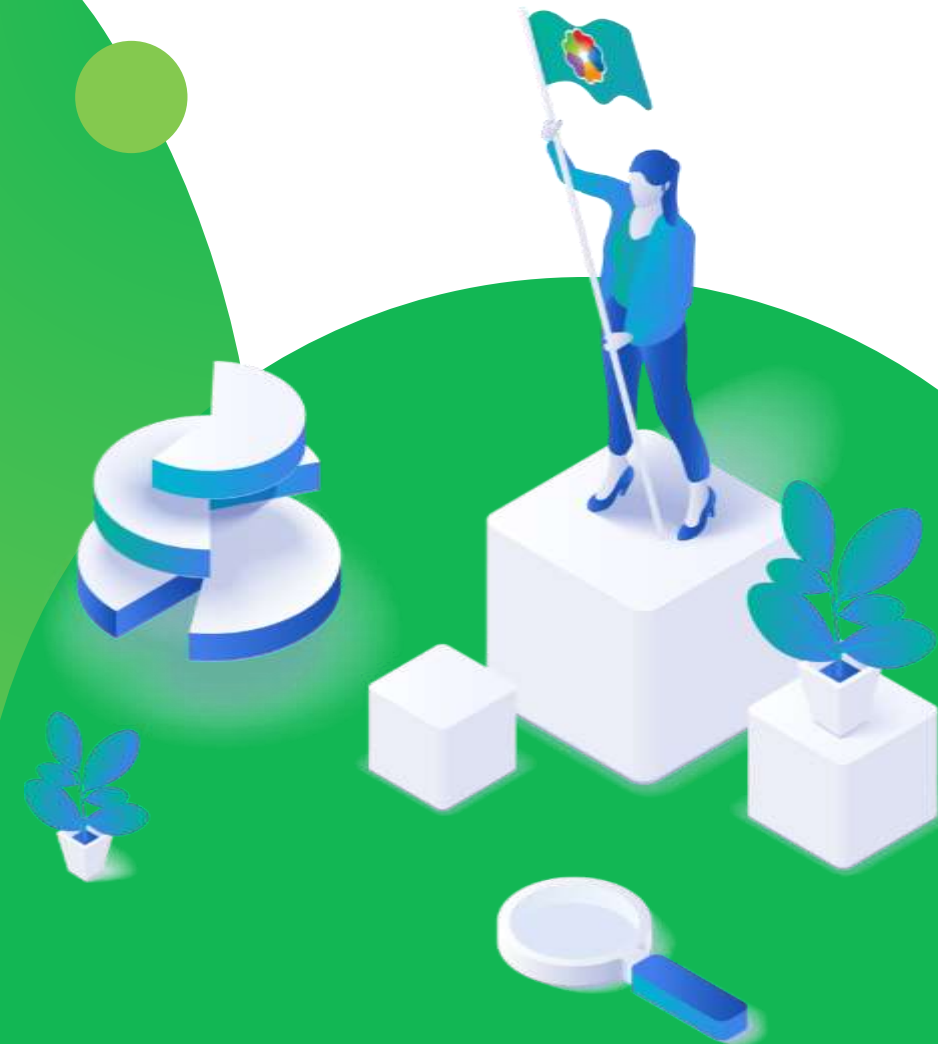
Динамика роста среднего чека год к году по аптекам, работающим более двух лет

Доходы от производителей, (% от себестоимости)

Доход от продаж собственной торговой марки

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- узнаваемый и привлекательный бренд
- участие в маркетинговых контрактах компании Ригла
- широкую линейку СТМ
- подключение к системе интернет-заказа на сайтах **rigla.ru**, **budzdorov.ru**, **zdravcity.ru**
- подключение к федеральной программе лояльности для покупателей
- подключение к программе «Спасибо от Сбербанка»
- эффективное программное обеспечение
- обучение торгового и управленческого персонала и доступ к «Порталу обучения и развития»



РОЯЛТИ ОТСУТСТВУЕТ!

СТОИМОСТЬ ФРАНШИЗЫ АПТЕЧНОЙ СЕТИ «РИГЛА»



Паушальный взнос за 1 аптеку, тыс. руб.	300000 тыс. рублей без НДС
Роялти, %	отсутствует
Вывеска, тыс. руб.	от 70 000 тыс. рублей
Ремонтно-строительные работы	Зависит от параметров конкретной аптеки
Торговое и вспомогательное оборудование	Зависит от параметров конкретной аптеки
IT-оборудование и инфраструктура	Зависит от параметров конкретной аптеки
Программное обеспечение (установка)	входит в сумму паушального взноса
Программное обеспечение (обслуживание)	обслуживание программы 24/7
Покупка IT и ежегодное обновление ПО	Оплачивает клиент франчайзи

ПОДХОДЯЩИЙ ФОРМАТ БИЗНЕСА ДЛЯ КАЖДОГО

ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ПО ДЕЙСТВУЮЩЕЙ
ЛИЦЕНЗИИ АПТЕКИ



ГОТОВНОСТЬ ТОЧНО
СОБЛЮДАТЬ
СТАНДАРТЫ
КОМПАНИИ



СРЕДНЯЯ
ВЫРУЧКА АПТЕКИ
ОТ 1 млн РУБЛЕЙ
В МЕСЯЦ



ОБЩАЯ
ПЛОЩАДЬ
ПОМЕЩЕНИЯ
50 М²

ИЛИ

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ОТКРЫТИЯ
АПТЕКИ С НУЛЯ



ГОТОВНОСТЬ ТОЧНО
СОБЛЮДАТЬ
СТАНДАРТЫ
КОМПАНИИ

Требования к партнеру

1. Регистрация нового юридического лица или ИП при наличии высшего фармацевтического образования
2. Аренда или покупка помещения от 50 м²
3. Наличие инвестиционных и оборотных средств от 3 млн руб.
4. Соблюдение норм и стандартов аптечной сети

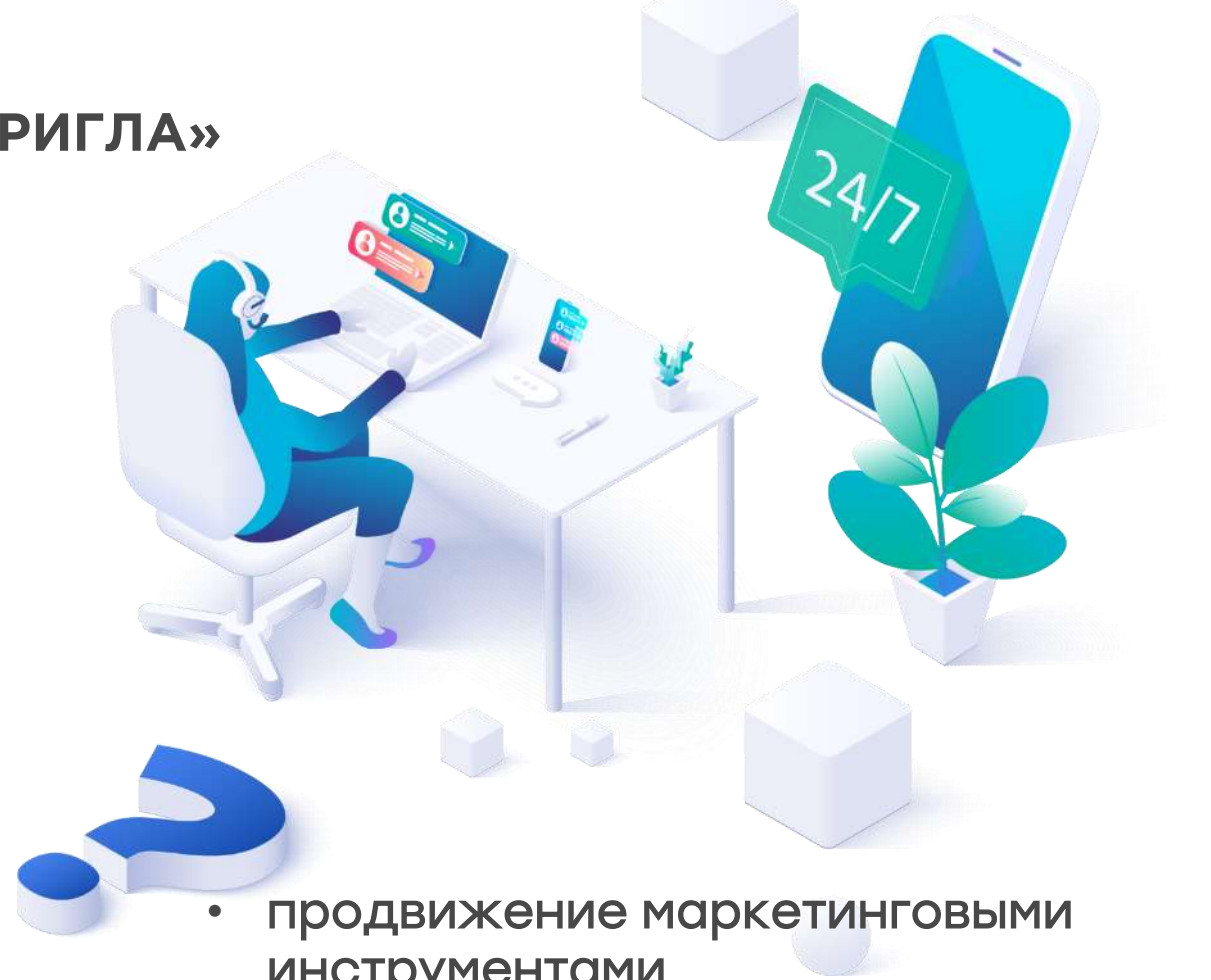


Требования к помещению

1. Соответствие действующему законодательству, регулиющему правила деятельности аптечного учреждения
2. Наличие рекламных возможностей для вывески и аптечного креста

ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА СО СТОРОНЫ «РИГЛА»

- сопровождение персональным менеджером
- подготовка дизайн-проекта аптеки, планировка помещения, планограмма торгового оборудования
- установка и настройки информационных систем и программного обеспечения
- рекомендации по формированию оптимальной ассортиментной и ценовой политики
- формирование первичного заказа товара
- обучение персонала аптеки
- регулярная выплата маркетингового вознаграждения
- проведение совместных маркетинговых акций



- продвижение маркетинговыми инструментами
- отчетность по основным показателям не реже раза в неделю
- поддержка клиентов в профессиональном колл-центре с выделенной линией фармацевта

ФРАНШИЗА «РИГЛА» — ЭТО:

- отлаженные бизнес-партнерские отношения
- отлаженная бизнес-модель от лидера рынка
- стандарты сети, которые эффективно работают
- сопровождение вашего бизнеса

**ВРЕМЯ
ВЫБИРАТЬ
СИЛЬНЫХ!**

**ДАВАЙТЕ СТРОИТЬ
БИЗНЕС ВМЕСТЕ!**

