



#### ПРОГРАММА

#### 25 ИЮНЯ

<b>09:00 – 14:00</b>	<b>ПОДНЯТЬ ЯКОРЬ! ЭКСКУРСИЯ НА ЗАВОД</b> Экскурсия на завод «Северная звезда». В связи с ограничением количества участников приоритет дается менеджерам аптечных сетей. Регистрация на экскурсию проводится в группе в Макс.
<b>13:30 – 14:00</b>	<b>СВИСТАТЬ ВСЕХ НАВЕРХ! РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ</b> Приветственный кофе. Общение с коллегами и партнерами.
<b>14:00 – 14:30</b>	<b>САМЫЙ ГЛАВНЫЙ ВОЛШЕБНИК. ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ПАРТНЕРОМ</b> Solopharm - ведущая российская фармацевтическая компания, выпускающая лекарственные препараты и медицинские изделия в жидкой, твердой и мягкой формах выпуска, а также БАДы в капсулах, стик- и саше-пакетах. Компания имеет 5 производственных площадок и выпускает продукцию в таких направлениях, как офтальмология, оториноларингология, неврология, пульмонология, косметология, кардиология и др. Поговорим об истории, настоящем и будущем компании – как создавалась компания и в чем успех ее развития, современном производстве и подходах к сотрудничеству с аптечными сетями и дистрибьюторами, о планах расширения производства и стратегии развития компании.
<b>14:30 – 16:30</b>	<b>ТАК ДЕРЖАТЬ! ПРАКТИКУМ «АПТЕЧНАЯ МАТРИЦА».</b> Практикум от ведущих фармацевтических компаний. Превращаем сложные категории в простые. Анализируем пять категорий и возможность за счет повышения доходности в них существенно увеличить прибыльность аптечной сети. Объединим вместе аналитику, теоретические знания и практический опыт - обсудим с менеджерами аптечных сетей, производителей и аналитических компаний текущее состояние, особенности, потенциал, особенности и возможности продвижения и продаж различных категорий аптечного ассортимента, способы повышения их доходности, с аналитикой, реальными примерами и кейсами. Обсудим следующие категории: <ul style="list-style-type: none"><li>• Гомеопатические препараты;</li><li>• Витаминно-минеральные комплексы;</li><li>• Препараты из лекарственного растительного сырья;</li></ul>
<b>16:30 – 17:00</b>	<b>КОМАНДЕ ПИТЬ ЧАЙ! ПЕРЕРЫВ НА КОФЕ-БРЕЙК.</b> Общение с коллегами и партнерами. Посещение стендов в выставочной зоне.
<b>17:00 – 19:00</b>	<b>СЛУШАТЬ В ОТСЕКАХ! ДЕЖУРНЫЙ ПО ФАРМЕ.</b> Тренинги для менеджеров аптечных сетей и не только. Практические кейсы, детальное обсуждение и ответы на вопросы.
<b>19:00</b>	<b>ОТДАТЬ ЯКОРЬ! ЗАВЕРШЕНИЕ КЛУБА «ЗЕЛЕНЫЙ КРЕСТ».</b> Свободное время.

#### 26 ИЮНЯ

<b>08:00 – 10:30</b>	<b>БОЛЬШОЙ СБОР. РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ</b> Приветственный кофе. Общение с коллегами и партнерами.
<b>09:00 – 09:30</b>	<b>ПРИГОТОВИТЬСЯ К ПОГРУЖЕНИЮ. АНАЛИТИЧЕСКИЙ БЛОК.</b> Подведем итоги первого полугодия и сделаем осторожные прогнозы на второе. Подробная аналитика рынка, рейтинги аптечных сетей, дистрибьюторов, фармкомпаний и брендов. Региональная аналитика.
<b>09:30 – 10:30</b>	<b>ДЕТИ НЕ ИГРАЮТ, А УЧАТСЯ. ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕССИИ</b> Решения для аптечных сетей и производителей. Практические кейсы, тренинги, мастер-классы, детальное обсуждение и ответы на вопросы.
<b>10:30 – 11:30</b>	<b>ЧУДЕСА ДЕЛАЮТСЯ СВОИМИ РУКАМИ. АПТЕЧНЫЕ СЕТИ И АПТЕЧНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ</b> Конкуренция на аптечном рынке возрастает. С одной стороны, происходит консолидация аптечных сетей за счет поглощений и слияний. С другой стороны, активизировали свою деятельность аптечные

объединения, а некоторые из них стали позиционировать себя в качестве классических аптечных сетей. Обсудим с ведущими аптечными сетями и объединениями ситуацию на рынке, планы развития и форматы взаимодействия с производителями. Смогут ли аптечные объединения обеспечить такой же уровень оптимизации бизнес-процессов, доступа к маркетинговым бюджетам производителей, управленческим решениям, новым технологиям и сервисам, как у классических аптечных сетей. И, главное, обеспечить эффективность, прозрачность и высокую управляемость.

11:30 – 12:00

**МАЛЫЙ СБОР. ПЕРЕРЫВ НА КОФЕ-БРЕЙК**

Общение с коллегами и партнерами. Посещение стендов в выставочной зоне.

12:00 – 13:00

**МЫ ЛЮБИМ СКАЗКИ, НО НЕ ВЕРИМ В НИХ. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ, ДИСТРИБЬЮТОРОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ.**

Открытая и предметная дискуссия между производителями, дистрибьюторами и аптечными сетями для выявления болевых точек, стратегических ориентиров и потенциальных зон для сотрудничества в условиях высокой конкуренции и ценового давления. Эффективная товаропроводящая цепочка учитывает экономические интересы всех входящих в нее звеньев, при этом важна координация действий и управление товарными потоками между всеми звеньями данной цепочки. Только в формате взаимодействия и сотрудничества можно создать оптимальные условия для развития и роста компаний. Обсудим тенденции в фармацевтической цепочке, ассортимент, логистику и дистрибьюцию, маркетинговые договоры и прямые контракты, финансовую дисциплину и многое другое.

13:00 – 14:00

**О ХОРОШЕМ ДОЛЖНЫ МЕЧТАТЬ ЛЮДИ. АПТЕЧНЫЙ АССОРТИМЕНТ. ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ.**

Поиск баланса между давлением на цену, стабильностью и управлением ассортиментом требует от аптечных сетей и производителей поиска и выбора оптимального сочетания и соотношения между классическими брендами, брендированными и небрендированными дженериками и высоко маржинальными товарами (ВМТ), включая собственные торговые марки. Обсудим с аптечными сетями и производителями секреты работы с данными категориями, поделимся успешными примерами управления ассортиментом и сотрудничества аптечной сети и производителя.

14:00 – 15:00

**КАПИТАНСКИЙ КАМБУЗ. ОБЕД**

Общение с коллегами и партнерами. Посещение стендов в выставочной зоне.

15:00 – 16:00

**ПЕРВЫМ В ДЕРЕВНЕ ИЛИ ВТОРЫМ В РИМЕ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АПТЕЧНЫЕ СЕТИ. ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ.**

В условиях усиливающейся конкуренции на аптечном рынке во многих регионах страны местным аптечным сетям все еще удастся повышать продажи, эффективно развиваться и конкурировать с федеральными сетями, удерживая их экспансию и даже сохраняя лидирующие позиции в регионе. В чем секрет подобного успеха и на что обратить внимание, расскажут руководители региональных аптечных сетей со всех концов страны. Инсайты, кейсы, аналитика.

16:00 – 17:00

**БУДУТ ТЕБЕ АЛЫЕ ПАРУСА. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ. ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ.**

На сцене соберутся руководители крупнейших площадок, маркетплейсов и агрегаторов, а также руководители направления электронной коммерции аптечных сетей и дистрибьюторов. Как эффективное использование современных интернет-технологий и цифровых решений позволяет им активно развиваться и успешно конкурировать с классическими аптечными сетями. Кто они для аптечных сетей и производителей – конкуренты, соратники, альтернативные каналы продаж? Обсудим основные тенденции и тренды фармацевтического e-commerce. Каким образом аптечные сети могут избежать каннибализации, удержать текущих и привлечь новых покупателей, увеличить продажи и доходность аптечной сети.

17:00 – 20:00

**ГОРНИСТА НАВЕРХ. XII ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРЕМИЯ «ЗЕЛЕНЬ КРЕСТ»**

Традиционный вечерний фуршет и музыкальная программа. Награждение победителей XII премии «Зеленый Крест» - лучших персон, аптечных сетей, дистрибьюторов, фармацевтических компаний и брендов и СТМ. Отличное завершение деловой программы конференции и возможность провести время в неформальной обстановке с коллегами и партнерами.

20:00

**ФЛАГ СПУСТИТЬ. ЗАВЕРШЕНИЕ КОНФЕРЕНЦИИ**

Благодарим за участие и приглашаем принять участие в первой осенней встрече фармацевтического сообщества: XIII переговальной сессии «Pharma Meeting Point» и XXX конференции «Зеленый Крест», которые пройдут в Москве 8 и 9 сентября 2026 года.

27 ИЮНЯ

09:00 – 14:00

**ОТДАТЬ ШВАРТОВЫ! ЭКСКУРСИЯ НА ЗАВОД**

Экскурсия на завод Solopharm. В связи с ограничением количества участников приоритет дается менеджерам аптечных сетей. Регистрация на экскурсию проводится в группе в Макс.