



#### ПРОГРАММА

08:00 – 09:00

#### УТРЕННЯЯ ЛИНЕЙКА. РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

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

09:00 – 10:00

#### РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА. АНАЛИТИЧЕСКИЙ БЛОК

Аналитика фармацевтического рынка. Подведем итоги трех кварталов и сделаем прогнозы на четвертый. Анализ всего рынка, рейтинги аптечных сетей, дистрибьюторов, фармкомпаний и брендов, продажи в аптеках, интернет-аптеках, на маркетплейсах, включая не фармацевтические, потребительские предпочтения.

09:00 - 09:15

**ИНЭССА ГОЛОВИНА**, Старший аналитик, Data Insight (Москва)

- Рынок аптечных товаров в eCommerce 2024.

09:15 - 09:30

**НАДЕЖДА АЛЕКСЕЕВА**, Руководитель Healthcare Custom, Ipsos (Москва)

- Тренды в поведении потребителей и фармацевтов.

09:30 - 10:00

**АННА ЕРМОЛАЕВА**, Генеральный директор, Alpha Research & Marketing (Москва)

- Тема выступления.

10:00 – 11:00

#### КЛАСНЫЙ ЧАС. ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Основные события, произошедшие на фармацевтическом рынке. Подведение итогов 3-х кварталов 2024 года и прогнозы до конца года.

- **Движение первых.** Текущая ситуация по итогам 3-х кварталов. Стратегия выживания и новые возможности. Рост цен и покупательская способность. Рост количества аптек.
- **Точка роста.** Актуальные тренды для развития и оптимизации издержек: новые форматы аптек, услуги и сервисы, персонал, ассортимент, ценовое позиционирование.
- **Информационное пространство.** Законодательные инициативы и регуляторные изменения. Налогообложение, ограничения на открытие аптек.
- **Переподготовка.** Онлайн продажи и электронная коммерция, стратегия поведения аптечных сетей и производителей. Маркетплейсы: конкуренты для аптек и альтернатива для производителей?
- **Групповое занятие.** Взаимоотношения с производителями и дистрибьюторами. Ставка на прямые контракты. Рост доли ВМТ и нелекарственного ассортимента.
- **Переключки.** Новый виток поглощений и слияний. Выживет ли мелкосетевая розница?

#### МОДЕРАТОРЫ:

**ЮРИЙ КРЕСТИНСКИЙ**, Директор, Институт развития общественного здравоохранения (Москва), Председатель Правления, ГК «Бионика» (Москва)

#### СПИКЕРЫ:

**РАМАЛ ГАДИРОВ**, Вице-президент по продажам и маркетингу, Велфарм (Москва)

**СЕРГЕЙ ЕСЬКИН**, Директор по развитию, ФК Пульс (Химки)

**ВАДИМ ТУПЯКОВ**, Операционный директор, Максавит и 36,7 (Нижний Новгород)

**ВИКТОРИЯ ПРЕСНЯКОВА**, Директор, СРО Ассоциация независимых аптек (Москва), Глава, Альянс фармацевтических ассоциаций (Москва)

**ЕВГЕНИЙ КОРОТКОВ**, Директор по развитию, Аптека Фарма (Рязань)

#### К участию приглашены:

**АРМИНЕ ДАНИЕЛЯН**, Коммерческий директор, ЭРКАФАРМ (Москва)

11:00 – 12:00

#### ОТЛИЧНИКИ И УДАРНИКИ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АПТЕЧНЫЕ СЕТИ

Описание панели

- **Похвальный лист.** Текущая ситуация в регионах. Примеры успешного развития межрегиональных и региональных аптечных сетей.
- **В штатном режиме.** Основные точки роста и возможности для увеличения рентабельности и снижения затрат. Управление ассортиментом, ценообразование, новые услуги и технологии, персонал. Инструменты финансового обеспечения (страхование дебиторской задолженности сетей и др.)

- **Задержка развития.** Основные угрозы: электронная коммерция и маркетплейсы, экспансия федеральных сетей, законодательные инициативы, сложности масштабирования бизнеса. Усиление контроля государственными в части акцептирования в системе МДЛП.
- **Адаптивная программа.** Отношения с дистрибьюторами: отсрочки, лимиты. Прямые контракты с производителями. Нелекарственный ассортимент и ВМТ. Рентабельность дистрибьюторского бизнеса при росте логистических затрат и высокой конкуренции.
- **Обходной лист.** Сохранить индивидуальность или объединиться? Развивать бизнес или самое время для его продажи?

#### МОДЕРАТОРЫ:

**ВЛАДИМИР МАЛИННИКОВ**, Генеральный директор, Зелдис-Фарма (Подольск)

#### СПИКЕРЫ:

**ТАМЕРЛАН САЛИЕВ**, Директор, Диалог (Москва)

**АЛЕКСЕЙ ПУШКИН**, Генеральный директор, Дежурная аптека 24 (Москва)

**ДМИТРИЙ ВАРАКИН**, Заместитель генерального директора по управлению региональной сетью и продажами, ФК Гранд Капитал (Москва), Генеральный директор, Сердце России (Москва)

**КОНСТАНТИН ТИУНОВ**, Коммерческий директор, Юнифарма (Москва)

**СВЕТЛАНА ОГАЙ**, Заместитель генерального директора по коммерции, Фармкомплект (Нижний Новгород)

К участию приглашены:

**12:00 – 12:30**

#### МАЛАЯ ПЕРЕМЕНА. ПЕРЕРЫВ НА КОФЕ-БРЕЙК

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

**12:30 – 14:00**

#### ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕССИИ

Практические кейсы, тренинги, мастер-классы, детальное обсуждение и ответы на вопросы.

12:30 - 12:45

**ВАДИМ ТАРАСОВ**, Директор Института фармации и трансляционной медицины, Сеченовский Университет (Москва)

- *Контрактная разработка лекарственных препаратов. Возможности и предложения Сеченовского Университета.*

12:45 - 13:00

**ДМИТРИЙ КУРАШОВ**, Руководитель отдела продаж, Coding Team (Санкт-Петербург)

- *Оптимизация мобильных приложений аптек ключевые аспекты для повышения клиентского сервиса и удержания пользователей.*

13:00 - 13:15

**АНАСТАСИЯ БУРЦЕВА**, Старший ивент-маркетолог, МТС Линк (Москва)

- *Тема выступления.*

13:15 - 13:30

**КОНСТАНТИН ВАЛИОТТИ**, Генеральный директор, ПолиАналитика (Москва)

- *Тема выступления.*

13:30 - 13:45

**ИМЯ ФАМИЛИЯ**, Должность, Р-Фарм Косметикс (Москва)

- *Тема выступления.*

13:45 - 14:00

**ИМЯ ФАМИЛИЯ**, Должность, Компания (Город)

- *Тема выступления.*

**14:00 – 15:00**

#### БОЛЬШАЯ ПЕРЕМЕНА. ОБЕД

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

**15:00 – 16:00**

#### КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

В основе успешности любого бизнеса, в том числе аптечного, лежат сотрудники. В рамках панельной дискуссии обсудим секреты поиска и подбора, обучения и развития, мотивации и контроля, будут рассмотрены основные вопросы, которые необходимо решить при организации эффективной работы с персоналом в аптечной сети.

- **Базовое образование.** Образовательные стандарты и их адаптация к современным требованиям. Насколько молодые специалисты готовы к работе в аптеках.
- **Штатный режим.** Поиск новых сотрудников, кадровый голод и пути его преодоления. Фармацевты или провизоры? Какие требования и компетенции предъявляются к аптечным специалистам?
- **Функциональная грамотность.** Корпоративная культура и стандарты в аптеке. Лояльность и вовлеченность сотрудников. Консультант или продавец?
- **Учебная программа.** Развитие персонала. Мотивация и обучение. Роль производителей в данном процессе. Профессиональное выгорание персонала, методы его профилактики и преодоления.
- **Зарплатная ведомость.** Системы оплаты труда в аптеке. Современные модели и внедрение новых элементов.

#### МОДЕРАТОРЫ:

**ПАВЕЛ ЛИСОВСКИЙ**, Управляющий Партнер, Проектирование систем управления (Санкт-Петербург)

#### СПИКЕРЫ:

**АЛЕКСАНДР ЖУКОВ**, Директор департамента персонала, Максавит и 36,7 (Нижний Новгород)  
**ВИКТОРИЯ ЛЕСНИКОВА**, Коммерческий директор, Анна (Воронеж)  
**ЕЛЕНА СМОЛЯРЧУК**, Заведующий кафедрой фармакологии, Сеченовский Университет (Москва)  
**НАДЕЖДА ШИНЕВА**, Старший преподаватель, к.ф.н, АСНА Академия (Москва)

К участию приглашены:

**СЕРГЕЙ ЛОВЕЙКИН**, Генеральный директор, Омское лекарство (Омск)  
**ВАЛЕНТИНА ПРОЙДАКОВА**, Директор по маркетингу, ВТФ (Москва)

**16:00 – 17:00**

### **БИТВА ЗА ПОКУПАТЕЛЯ. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ**

Описание панели

- **Дистанционное обучение.** Итоги рынка дистанционной торговли и электронной коммерции за 3 квартала. Основные тренды. Особенности ценовой политики и управления ассортимента.
- **Комплексная работа.** Обязательный набор аптечной сети: интернет-аптека, мобильное приложение, бронирование и доставка. Привлекаем новых покупателей или удерживаем своих? Маркетплейсы и агрегаторы, благо для аптек или конкуренты?
- **Альтернативное питание.** Маркетплейсы и онлайн площадки как дополнительный или альтернативный канал продаж для производителей. Почему фармкомпании идут в онлайн и снижают активности в классических аптеках.
- **Кабинетная система.** Доставка: выдача заказов в аптеках или доставка до двери? Развитие пунктов выдачи заказов как как прямая конкуренция классическим аптекам.
- **Открытый урок.** За счет чего будет расти рынок электронной коммерции? Приведет ли это к сокращению количества классических аптек? Планы развития маркетплейсов.

**МОДЕРАТОРЫ:**

**ИМЯ ФАМИЛИЯ**, Должность, Компания (Город)

**СПИКЕРЫ:**

**АНАТОЛИЙ ТЕНЦЕР**, Директор по развитию, Катрен (Новосибирск)  
**АНДРЕЙ КОНСТАНТИНОВ**, Руководитель департамента маркетинговых коммуникаций и бренд-менеджмента, Сбер Еаптека (Москва)  
**МАКСИМ ЕРМОЛАЕВ**, Коммерческий директор, iTab (Москва)  
**ЭЛЬДАР ГАЛЕЕВ**, Коммерческий директор, Ютека (Москва)

К участию приглашены:

**МАКСИМ БУШУЕВ**, Руководитель проекта «Аптеки», ВкусВилл (Мока)  
**ОЛЬГА ЛАЗАРЕВА**, Руководитель направления Аптека, Ozon.ru (Москва)  
**АЛЕКСЕЙ СВИСТОВ**, Операционный директор, RuHerb (Москва)

**17:00 – 18:00**

### **АВТОРСКАЯ ШКОЛА. ДЕЖУРНЫЙ ПО ФАРМЕ**

Описание блока.

**ЛЮБОВЬ АНДРЕЕВА**, Руководитель проекта «Фарма», Национальная система Цифровой маркировки «Честный знак» (Москва)

- *Тема выступления.*

**АННА КОРЯГИНА**, Должность, Компания (Город)  
**ЕЛЕНА СОКОЛОВА**, Должность, Компания (Город)

- *Тема выступления.*

**18:00 – 21:00**

### **ВЕЧЕРНЯЯ ПРОГРАММА**

Описание.

**21:00**

### **ЗАВЕРШЕНИЕ КОНФЕРЕНЦИИ**