

XXIV конференция «Зеленый Крест»

НОМО АРТЕКУС

СЕКРЕТЫ ПРОФЕССИИ

3 февраля 2026 г. Москва



info@green-cross.pro
+7 (499) 722-47-06

ПРОГРАММА

08:00 – 10:00

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

Приветственный кофе. Общение с коллегами и партнерами.

09:00 – 09:15

ПРАВИЛЬНОЕ НАЧАЛО – ПОЛОВИНА УСПЕХА. ОКТРЫТИЕ КОНФЕРЕНЦИИ

Приветственное слово организаторов.

09:15 – 10:00

ГОД ГОДУ НЕ РАВЕН. АНАЛИТИКА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Вы первыми на фармацевтическом рынке узнаете итоги 2025 года. Подробная аналитика рынка, рейтинги аптечных сетей, дистрибуторов, фармкомпаний и брендов, онлайн продажи, интернет-аптеки и маркетплейсы. Тренды аптечного канала, структура онлайн рынка, трансформация потребителя в целом и в фарме. И, конечно, сделаем осторожные прогнозы на текущий год.

Федор Вирин, Партнер, Data Insight (Москва)

- eCommerce и ePharma 2025: цифры, потребитель, тренды.

Татьяна Ковальчук, Заместитель генерального директора, Alpha Research & Marketing (Москва)

- Фармацевтический рынок России: структура, динамика, лидеры.

10:00 – 11:00

ОПЫТ НЕ ПОКУПАЕТСЯ, А ПРИОБРЕТАЕТСЯ. ПРАКТИЧЕСКАЯ СЕССИЯ

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

10:00 - 10:15

Андрей Циликов, Директор по развитию, Sendsay (Москва)

- Как выстроить коммуникации «один на один» с помощью автоматизации в CDP-платформе и увеличить открываемость писем и продаж для аптечных сетей и фармкомпаний.

10:15 - 10:30

Владислав Юдин, Руководитель продукта Чек Импульс, Платформа ОФД (Москва)

- ЧекИмпульс. Новые инструменты управления своим рынком и роста продаж с данными ОФД.

10:30 - 10:45

Дмитрий Латынцев, Директор по развитию, Facilicom (Москва)

Артем Дубинин, Руководитель направления отдела продаж, Facilicom (Москва)

- Оптимизация и импрувменты в эксплуатации объектов недвижимости: сокращение издержек, повышение эффективности процесса обслуживания, управления и контроля.

10:45 - 10:50

Сергей Сташков, Директор по маркетингу, Any (Москва)

- AI-тренды 2026 в E-Pharma. Краткий обзор.

11:00 – 12:00

В ОДИНОЧКУ НЕ ОДОЛЕЕШЬ И КОЧКУ. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

Открытая и предметная дискуссия между производителями и аптечными сетями для выявления болевых точек, стратегических ориентиров и потенциальных зон для сотрудничества в условиях гиперконкуренции и ценового давления.

- Реалии рынка: «Война на полке». Усиление конкуренции – десятки производителей на одну молекулу. Стандартизация качества и ценовые войны приводят к резкому падению маржи производителей. А сети развиваются СТМ, превращая производителей в контрактные площадки, и требуют максимальных скидок для сохранения своей ценовой конкурентоспособности.
- Дilemma производителя: «Скидки, CBG (Company Branded Generic) или бренд?». Три пути в условиях сжатия маржи: ценовая война (конкуренция через скидки, рискуя дальнейшим падением рентабельности), инвестиции в CBG (продвигать свои дженерики, делая их узнаваемым для врачей и пациентов) и создание бренда (строить долгосрочную стоимость через продвижение врачам и потребителям, пытаясь выйти из ценовой конкуренции).
- Дilemma сети: «Полка не резиновая». Необходимость балансировать между давлением на цены (поиск лучших условий от производителей для поддержания низких цен), стабильностью (потребность в надежных партнерах с гарантией бесперебойных поставок и предсказуемого качества) и управлением ассортиментом (выбор между СТМ (высокая маржа), CBG (стабильный спрос) и брендами (трафик)).
- Поиск синergии: «Выход из ловушки демпинга». Как совместными усилиями создать ценность для конечного потребителя и сохранить рентабельность всей цепочки, не уничтожая рынок бесконечным снижением цен?

МОДЕРАТОР:

Рамал Гадиров, Управляющий партнер, RAYS Consulting (Москва)

СПИКЕРЫ:

Елена Блинова, Начальник отдела по работе с аптечными сетями, ФармФирма «Сотекс» (Москва)

Егор Будрин, Директор, Здесь Аптека, Твой доктор (Тула)
Илья Данилов, Собственник, LIVS и GreenSide (Москва)
Илья Николаев, Заместитель генерального директора по коммерции, Ригла (Москва)
Александр Овчинников, Генеральный директор, ВТФ (Москва)
Наталья Подольская, Начальник отдела по работе с производителями, Здорвье (Усть-Лабинск)
Виктория Преснякова, Директор, СРО Ассоциация независимых аптек, Глава, Альянс фармацевтических ассоциаций (Москва)

12:00 – 12:30

ВСЕГО НЕ ПЕРЕГОВОРИШЬ. ПЕРЕРЫВ НА КОФЕ-БРЕЙК

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

12:30 – 13:15

МЕЖДУ МОЛОТОМ И НАКОВАЛЬНЕЙ. ДИСТРИБЬЮТОРЫ

Уникальное промежуточное положение фармацевтических дистрибуторов делает их роль и значение для рынка в целом крайне важной. Обсудим их видение состояния фармацевтического рынка, проблемы, взаимоотношение с производителями и аптечными сетями, планы развития.

- Консолидация дистрибуторов и перераспределение долей. Рентабельность дистрибуции в текущих условиях.
- Как себя чувствуют аптечные сети? Почему дистрибуторы увеличивают цены, лимитируют отгрузки, уменьшают отсрочки? Финансовые риски дистрибуторов и невозвратные долги: требования к аптечным сетям.
- Почему дистрибуторы наращивают свою розничную сеть, создают маркетинговые объединения и развивают собственный портфель продукции?
- Маркетинговые проекты дистрибуторов: цели, задачи, результаты. Примеры эффективного партнерства производителя и дистрибутора, дистрибутора и аптечных сетей. Сокращаются ли бюджеты производителей?
- Что будет происходить в ближайшей перспективе в сегменте дистрибуции?

МОДЕРАТОР:

Павел Лисовский, Основатель, Системы Лисовского (Санкт-Петербург)

СПИКЕРЫ:

Иgorь Автаев, Генеральный директор, Здравсервис (Тула)
Сергей Еськин, Директор по развитию, Пульс (Химки)
Александр Калиниченко, Директор московского региона, Катрен (Новосибирск)
Михаил Невзоров, Директор филиала Центр, Фармкомплект (Нижний Новгород)
Дмитрий Полшаков, Директор департамента продаж, ЕвроСервис (Москва)

13:15 – 14:00

СОГЛАСИЕ И ЕДИНСТВО – СЧАСТЬЕ И БОГАТСТВО. АПТЕЧНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

На фоне роста федеральных аптечных сетей одной из форм консолидации мелкосетевой розницы является их участие в различных форматах аптечных объединений (ассоциации, партнерства, союзы, франшизы), позволяющие оптимизировать бизнес-процессы и получить доступ к маркетинговым бюджетам производителей, высокомаржинальным товарам, управлению решениям, новым технологиям и сервисам. Впервые собрали вместе как руководителей аптечных ассоциаций, так и руководителей аптечных сетей, которые входят в эти объединения. Узнаем об особенностях каждой ассоциации из уст их участников.

Взгляд сверху

- Преимущества участия аптечных сетей в ассоциациях. Какие услуги и процессы предоставляете? Почему аптеки должны выбрать именно вас? Результаты деятельности и динамика развития аптек через квартал, год.
- Только бюджеты производителей? Дополнительный арсенал и услуги аптекам, оптимизация бизнес-процессов, снижение операционных расходов и увеличение выручки, управление ассортиментом, ВТМ, СТМ и эксклюзивы.
- Насколько оправдано участие аптечных сетей одновременно в нескольких объединениях. Планы по ужесточению условий и введению эксклюзивного членства?
- Будущее аптечных ассоциаций в условиях консолидации рынка и снижении доли мелкосетевой розницы?

Взгляд снизу

- Основные сложности, с которыми сталкиваются локальные аптечные сети. Почему приняли решение войти в ассоциации и что от них ожидали? Как долго определялись с выбором аптечной ассоциации, сравнивали ли вы их. Что стало основными факторами выбора?
- Какие услуги и процессы получаете? Результаты деятельности, динамика продаж и доходности. Финансовая дисциплина, количество контрактов, прозрачность, уровень интеграции и степень свободы.

МОДЕРАТОР:

Олег Гончаров, Эксперт в области фармацевтического маркетинга и продаж, бизнес-тренер, ведущий канала Mediametrics (Москва)

СПИКЕРЫ:

Светлана Акулова, Директор, Деса (Изобильный)
Andrey Tkachenko, Директор коммерческих продуктов, АСНА (Москва)
Александр Орлов, Генеральный директор, Базовый проект (Курск)
Максим Суняйкин, Генеральный директор, Аптека № 1 (Фрязино)

Евгения Земляная, Директор по маркетингу, Созвездие (Химки)

14:00 – 15:00

ДЕЛУ – ВРЕМЯ, ОБЕДУ – ЧАС. ОБЕД

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

15:00 – 16:00

ТОРГУ НА ТРИ АЛТЫНА, А ДОЛГУ НА ПЯТЬ. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ.

В этот раз на сцене соберутся только руководители крупнейших площадок, маркетплейсов и агрегаторов. 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?

- Итоги рынка электронной коммерции и дистанционной торговли за 2025 год. Основные тренды. Особенности ценовой политики и управления ассортиментом.
- Витрина против фармацевта. Как привлечь новых покупателей в онлайн и удержать их? Отличие от офлайн. Как увеличить средний чек в онлайн?
- Совместные проекты маркетплейсов с аптечными сетями и дистрибуторами. Витрина / бесконечная полка, логистика и доставка и др. Выдача заказов в аптеках или доставка до двери? Пункты выдачи и постаматы как конкуренция классическим аптекам.
- Совместные проекты с производителями. Почему фармкомпании идут в онлайн и снижают активности в классических аптеках – онлайн площадки эффективнее и выгоднее, чем классические аптеки? Возможности мониторинга конкурентов и контроля цены на маркетплейсах.
- Основные направления роста и трансформации рынка электронной коммерции и за счет чего? Приведет ли это к сокращению количества классических аптек? Планы развития маркетплейсов.

МОДЕРАТОР:

Акоп Варпетян, Директор по развитию, АСНА (Москва)

СПИКЕРЫ:

Эльдар Галеев, Коммерческий директор, Ютека (Москва)

Вероника Боровлева, Директор цифровой экосистемы, Здравсити (Москва)

Евгений Поляков, Руководитель отдела электронной коммерции, Polza.ru | Пульс (Химки)

Максим Бушуев, Руководитель проекта Аптеки, Вкусвилл (Москва)

Станислав Исаев, Руководитель нонфуд направлений, Яндекс Еда и Яндекс Аптека (Москва)

16:00 – 17:00

ЛЮБИШЬ ДЕНЬГИ – ЛЮБИ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ. КЛИЕНТСКИЙ МАРКЕТИНГ.

Обсудим с аптечными сетями, каким образом привлечь новых клиентов и удержать их. Основные инструменты увеличения прибыльности аптеки за счет программ лояльности, учета потребностей, нужд и особенностей клиентов, банковских программ кэшбека, чат-ботов, управления рекламными материалами и вывесками. Диджитал, контекст и таргет, точки контакта с покупателем, продвижение в социальных сетях и многое другое.

МОДЕРАТОР:

Александр Миронов, Генеральный директор, Аптека Фарма (Рязань)

СПИКЕРЫ:

Акоп Варпетян, Директор по развитию, АСНА (Москва)

Евгений Коротков, Директор по развитию партнёрского союза «Сердце Континента», Сердце России (Москва)

Виктория Лесникова, Коммерческий директор, Анна (Воронеж)

Елена Ожмегова, Руководитель отдела торгового маркетинга, ВИС (Санкт-Петербург)

Константин Тиунов, Ех. Коммерческий директор, Юнифарма (Москва)

Алексей Пушкин, Генеральный директор, Дежурная аптека 24 (Москва)

Жаник Гончаров, Генеральный директор, Вита Плюс (Пятигорск)

17:30 – 21:00

ВЕЧЕРНЯЯ ПРОГРАММА

Традиционный вечерний фуршет, винная дегустация и караоке. Отличная возможность совместить участие в деловой программе конференции в течение дня, а вечером провести время в неформальной обстановке с коллегами и партнерами.

21:00

ЗАВЕРШЕНИЕ КОНФЕРЕНЦИИ

Благодарим всех за участие и приглашаем принять участие в летней конференции «Зеленый Крест», которая пройдет в Санкт-Петербурге 26 июня 2026 г. Зарегистрироваться на конференцию и получить максимальные скидки можно по ссылке: <https://forms.gle/hiM9ft5oUeZz8ME98>

12:30 – 14:00

ДЕЖУРНЫЙ ПО ФАРМЕ 1.

Тренинг для менеджеров аптечных сетей. Практические кейсы, детальное обсуждение и ответы на вопросы.

Расскажем про создание масштабируемой, системной мотивации линейного персонала, минимизирующее ручное вмешательство, и позволяющее управлять продажами и поведением специалистов на местах. Как получить мотивированных специалистов в условиях жесткого дефицита кадров, но полностью контролировать расходы на зарплатный фонд.

- **Управление продажами.** Целеполагание и контроль мотивации по аптекам, по специалистам. На что и как начислять баллы за продажи? Как контролировать уровень расходов на зарплату?
- **Управление поведением.** Контроль стандартов по видеонаблюдению. Система грейдов специалистов. Мотивация через обучение, портал/бизнес-тренер, мотивационные игры
- **Управление по обратной связи от покупателей.** Качество взаимодействия с клиентом и его влияние на уровень ЗП специалиста.

Александр Миронов, Генеральный директор, Аптека Фарма (Рязань)

- *Система мотивации в аптечной сети. Первостольники и кластерные руководители.*

15:00 – 17:00

ДЕЖУРНЫЙ ПО ФАРМЕ 2.

Тренинг для менеджеров аптечных сетей. Практические кейсы, детальное обсуждение и ответы на вопросы.

- Как справиться с синдромом «ненавижу продавать» и преодолеть установку на неудачу?
- Как выглядит эволюция специалиста в современных условиях фармацевтического рынка?
- Три ключевых ценностных характеристики сотрудника аптеки, к которому хочется вернуться...

Олег Гончаров, Эксперт в области фармацевтического маркетинга и продаж, бизнес-тренер, ведущий канала Mediometrics (Москва)

- *Полная Ж: исповедь первостольника или что мешает быть эффективным и счастливым.*