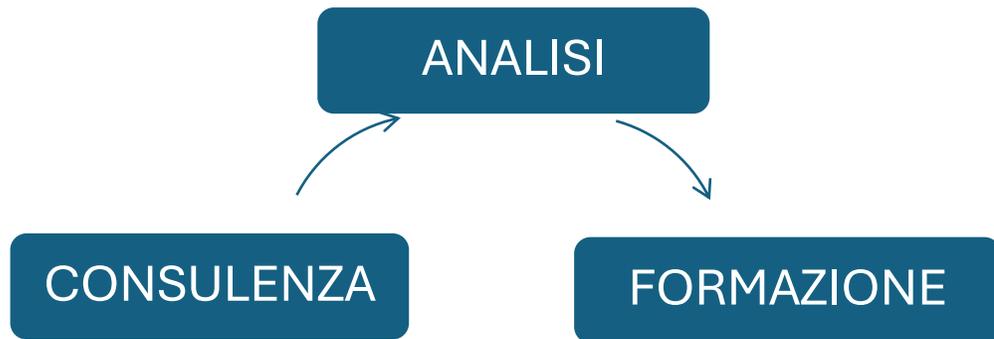




# **A tu per tu: catene e network, a che punto siamo con la brand awareness?**

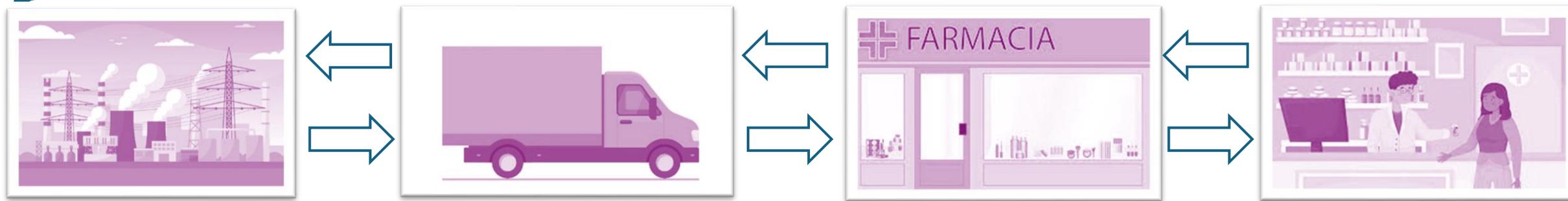
**Catene e network si confrontano sul valore del brand**

Paolo Bertozzi  
Co-founder e Head of Industry Pharma di TradeLab  
Docente di Marketing Avanzato Università Iulm di Milano



**COMPORAMENTI**  
(customer journey – condotte gestionali – decisioni manageriali)

**RELAZIONI**  
tra gli attori della filiera



*Nel nostro lavoro, fatto di analisi, consulenza e sviluppo delle competenze nel settore farmaceutico (così come in altri settori), ci impegniamo ogni giorno per supportare le decisioni strategiche delle aziende di produzione, di distribuzione (wholesale, retail e farmacie), con le quali collaboriamo, consapevoli dell'impatto che il nostro settore ha sul sistema sanitario e sul benessere delle persone*

Quest'anno, oltre a mantenere costantemente i nostri punti di osservazione sulla filiera (**Shopper, Trade Audit Farmacie, Trade Audit Retailer e Wholesaler, Reverse Audit Industria**), abbiamo esplorato nuovi scenari, trovato soluzioni innovative e raggiunto traguardi importanti.

- **GenNext**: l'osservatorio sulle nuove generazioni di farmacisti che vedrà un'estensione nel 2025, anche grazie al coinvolgimento di altri giovani professionisti del sistema salute
- **Probiotics Insight**: un grande studio sulla popolazione, sui farmacisti e sui medici di varie specialità, per comprendere le opportunità di un comparto in grande evoluzione
- **Hospital Audit**: il nostro modello di analisi a supporto delle strategie aziendali applicato ai farmacisti ospedalieri
- **Trade Audit e-pharmacy**: per supportare la relazione tra industria e e-retailer
- **OnTheMap**: la nuova piattaforma di geo-marketing dedicata al settore farmaceutico, ricca di informazioni e tool, grazie anche a un'importante partnership con Noovle-TIM Enterprise e NewLine.

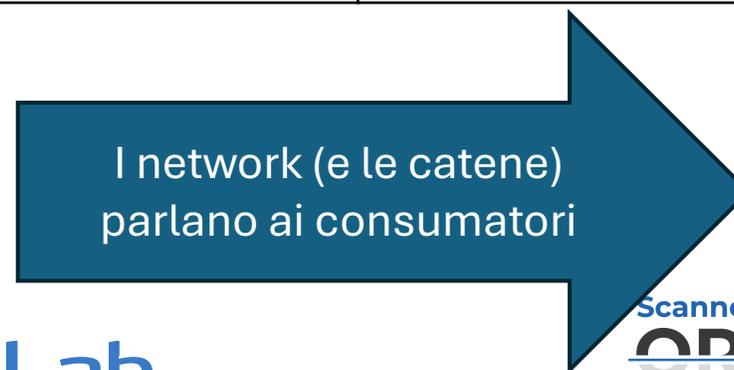
**Le slide che seguono presentano dati e riflessioni che sono estratte dal nostro intenso lavoro di osservazione di questi anni e che saranno aggiornati con le nuove edizioni del 2025**

# L'entrata delle catene stimola l'evoluzione dei network

Circa il **50%** delle farmacie italiane fa parte di un network (più di 1.100 farmacie sono in catene di proprietà).

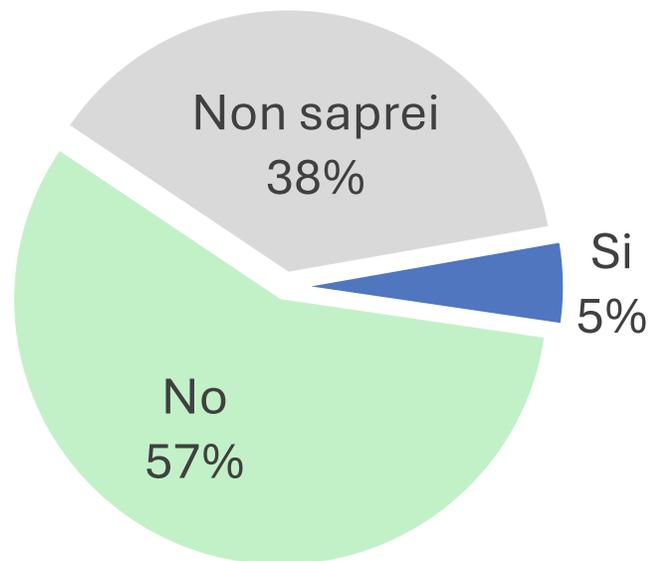


	<b>DIFFUSIONE</b> (conclusa o quasi) <i>+15% annuo trend di affiliazione fino al 2016</i>	<b>SELEZIONE E SEGMENTAZIONE</b> (in pieno sviluppo) <i>+4% annuo trend di affiliazione fino al 2017</i>	<b>BRAND / INSEGNA</b> (da poco realmente avviata)
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Incrementare</b> la <b>numerica</b> della rete</li> <li>• <b>Anticipare</b> i concorrenti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Aumentare</b> il livello di <b>fedeltà</b> alla rete</li> <li>• <b>Essere più credibili</b> nei confronti dell'industria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Costruire</b> una propria <b>identità/posizionamento</b> univoci e differenzianti</li> <li>• <b>Essere riconoscibili e visibili</b> ai consumatori</li> </ul>



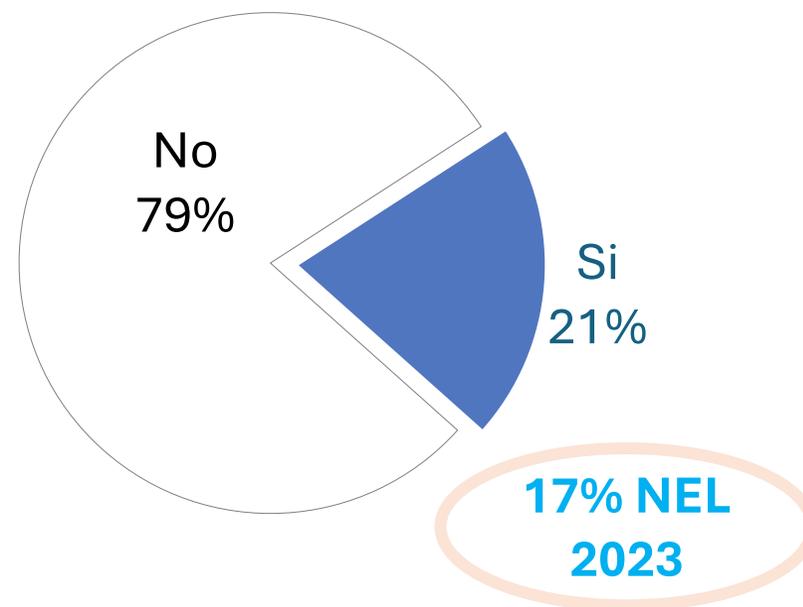
# LA NOTORIETA' DELLE INSEGNE CRESCE MA LA CONSAPEVOLEZZA E' ANCORA CONTENUTA

«*La farmacia/le farmacie che frequenti appartiene/appartengono a catene o network?»*»

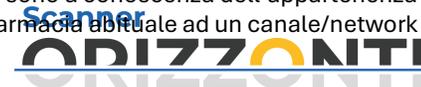


Base: totale campione Shopper

«*Conosci catene o network di farmacie?»*»



Base: Shopper che sono a conoscenza dell'appartenenza della farmacia abituale ad un canale/network



# Il valore del Network e della Catena



## Due clienti

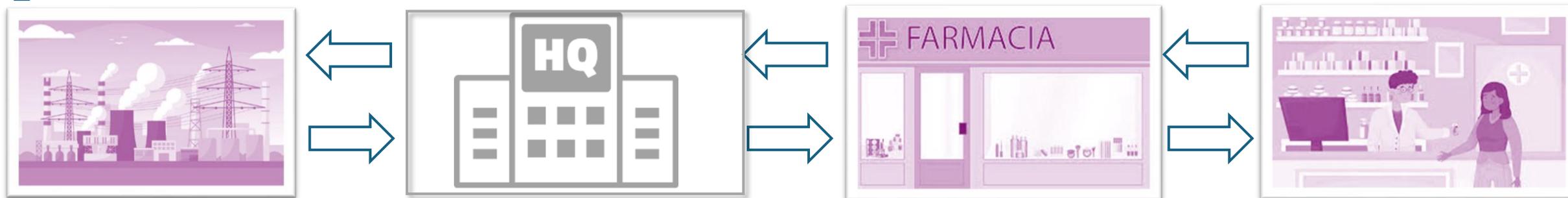
- A valle, farmacie e cittadini/pazienti/consumatori
- A monte, l'industria

## COMPLIANCE

- ECONOMIE DI SCALA
- COMPETITIVITÀ:
  - Retail e in store marketing
  - Servizi

**FORMAT (visibilità e distintività) = Capacità di «messa a terra» di:**

- servizi
- azioni di (retail) marketing



# Il valore del Retailer

$$\begin{array}{ccccccc} \text{VALORE} & & \text{NUMERO} & & \text{VALORE} & & \text{Grado di} \\ \text{DEL} & = & \text{FARMACIE} & \times & \text{(attrattività e} & \times & \text{COMPLIANCE} \\ \text{RETAILER} & & \text{(X PESO)} & & \text{distintività)} & & \\ \text{(Network o} & & & & \text{del FORMAT} & & \\ \text{catena)} & & & & & & \end{array}$$