

NL



La gestione dell'assortimento in farmacia, un difficile equilibrio tra ampiezza ed efficienza

Elena Folpini

*Managing Director **New Line Ricerche di Mercato***

Scanner
ORIZZONTI

AGENDA

La complessità assortimentale della farmacia ne giustifica l'attrattività da una parte e ne condiziona la necessità di efficientamento dall'altra, mentre

l'evoluzione organizzativa del canale sta obbligando l'Industria a ripensare alle proprie strategie di interazione con i diversi attori della filiera

A fronte di una maggiore complessità del sistema, capiremo come sta evolvendo la gestione dell'assortimento

La complessità assortimentale

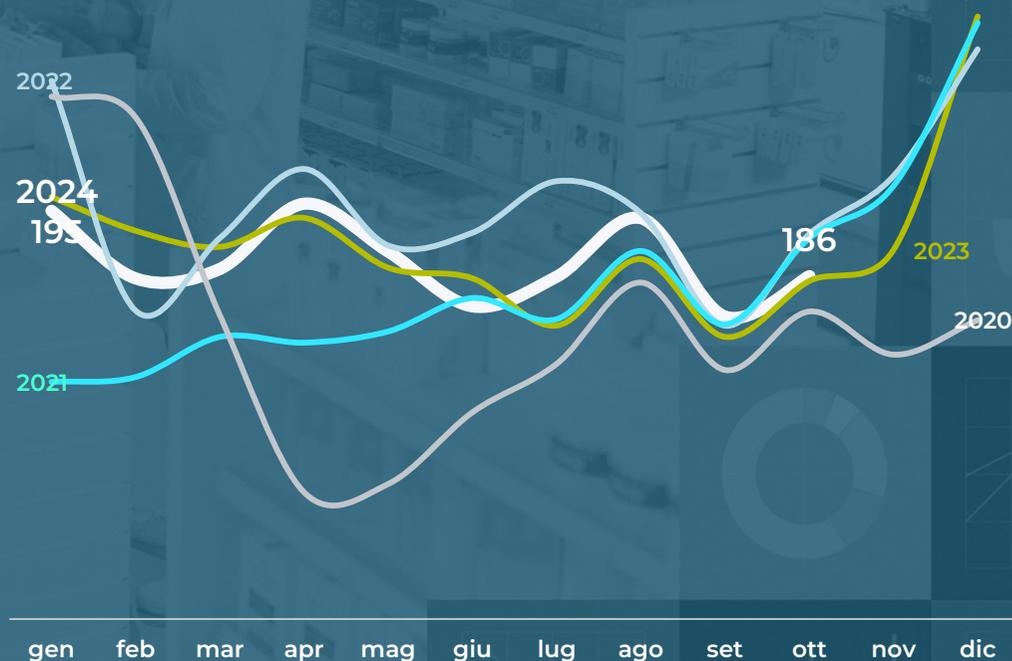
La gestione delle scorte

INTRODUZIONE

I fattori esogeni che condizionano la domanda rivolta alla Farmacia, hanno avuto un impatto rilevante sui risultati dei primi mesi del 2024, con **dinamiche anticicliche osservate anche durante la stagione estiva**

+0,2%

ingressi medi YTD Ottobre 2024
chiusura 2023 -2,6%



Totale Italia | Canale Farmacia | Ingressi medi giornalieri | Fonte New Line RDM

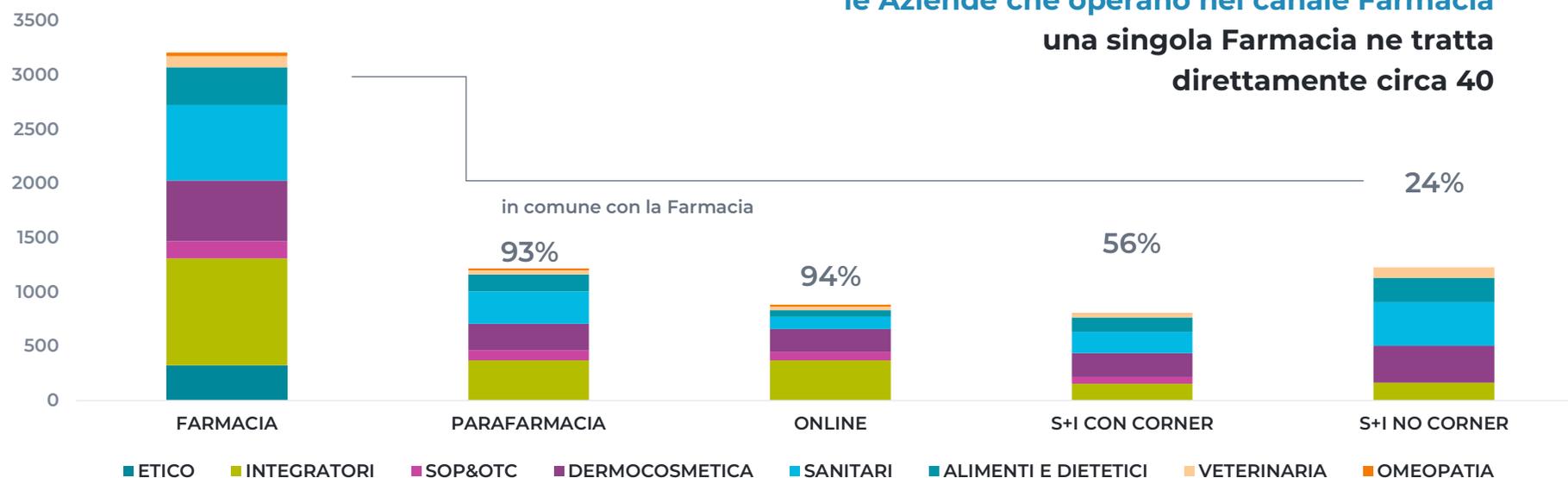


La complessità assortimentale

La Farmacia territoriale, nell'ambito dell'*offerta salute*, gestisce un numero di Aziende molto superiore rispetto agli altri canali

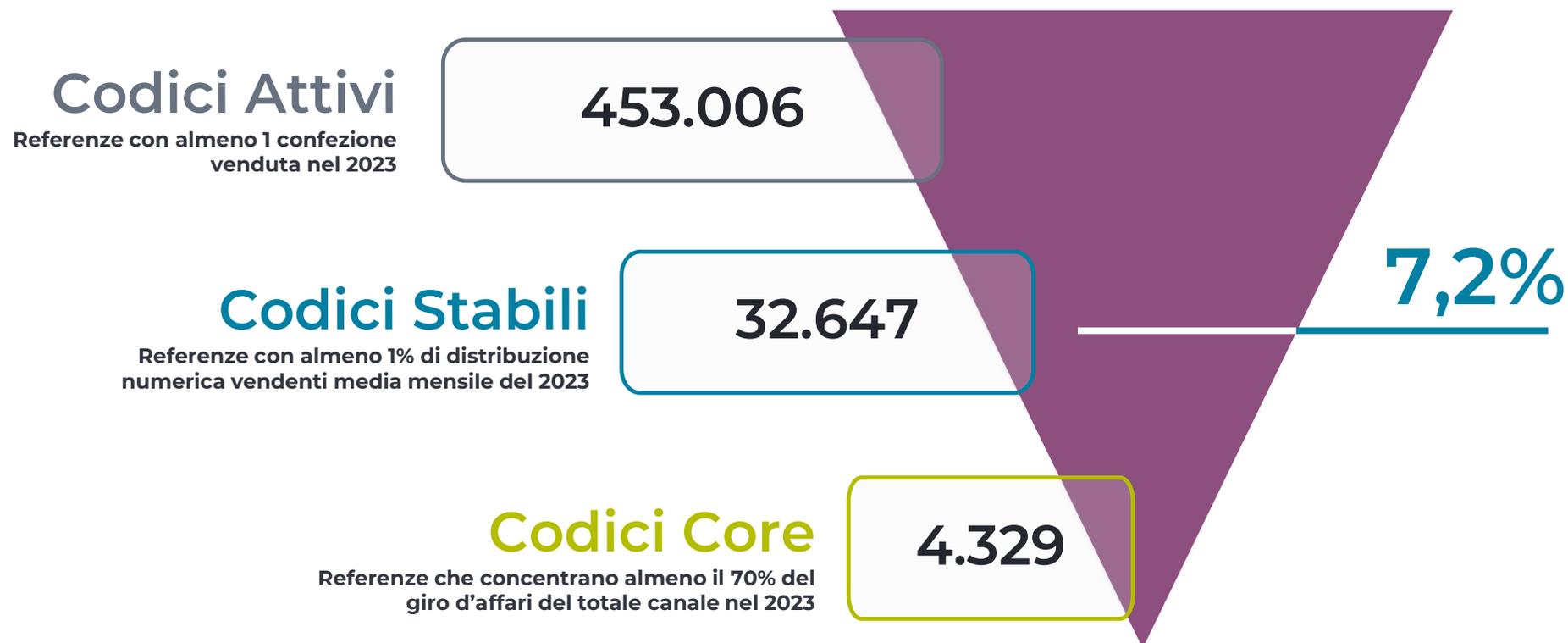
3.206

Le Aziende che operano nel canale Farmacia
una singola Farmacia ne tratta
direttamente circa 40



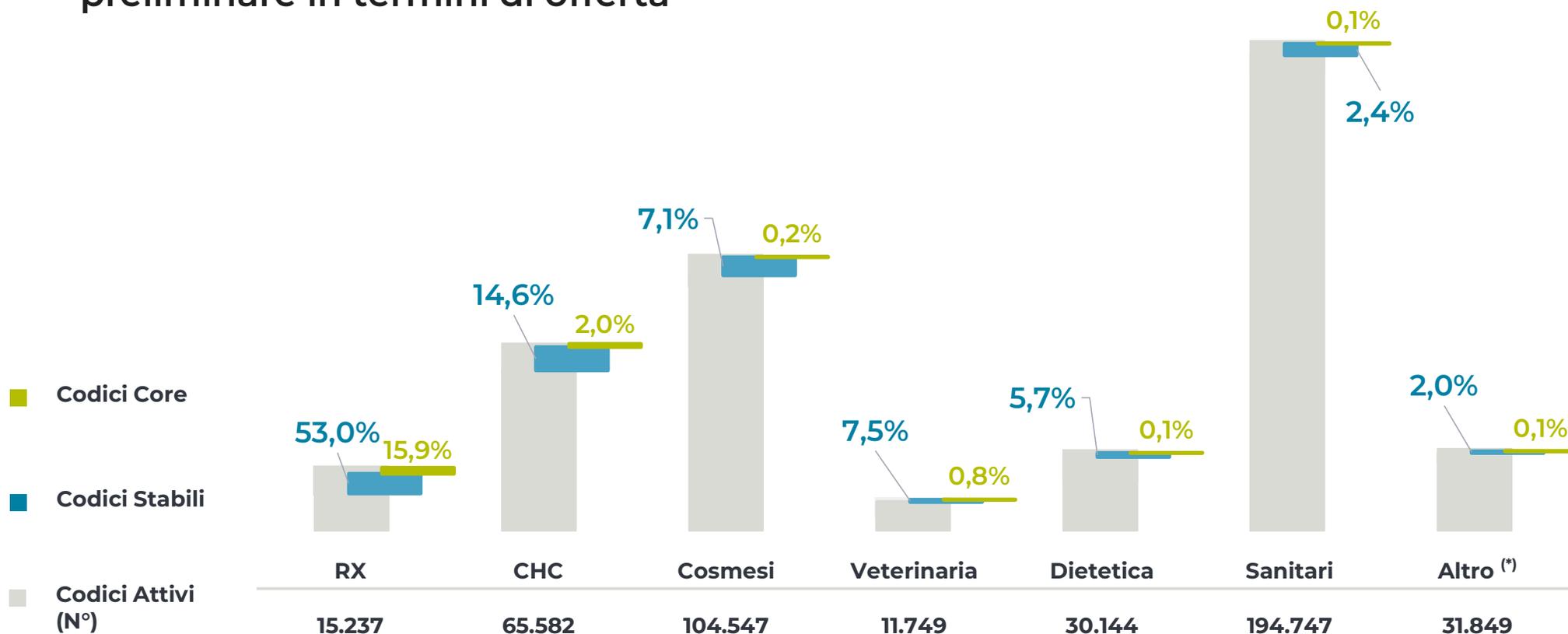
Totale Italia | Canali Farmacia, Parafarmacia, E-commerce Pharma, Mass Market (I+S) | Aggiornamento luglio 2024 | Fonte New Line RDM e Circana
N° Aziende con pezzi venduti nel 2023 >5 | Quota di Aziende trattate dai singoli canali, in comune con la Farmacia

Il numero di codici che transitano dalla Farmacia obbliga a fare delle scelte, tra livello di servizio e marginalità della gestione



Totale Italia | Canale Farmacia | Analisi sul venduto 2023 | Fonte New Line RDM

Soprattutto in alcune aree è necessaria una *chiara* valutazione preliminare in termini di offerta



Totale Italia | Canale Farmacia | Analisi sul venduto 2023 | Altro (*): include Omeopatia, Servizi Codificati e Commerciale e altro | Fonte New Line RDM

La localizzazione dei Codici Stabili nel comparto Automedicazione

9.575 (n°)

6,74 Mld €

DNV <=3



DNV >3 <=10



DNV >10



7,4%



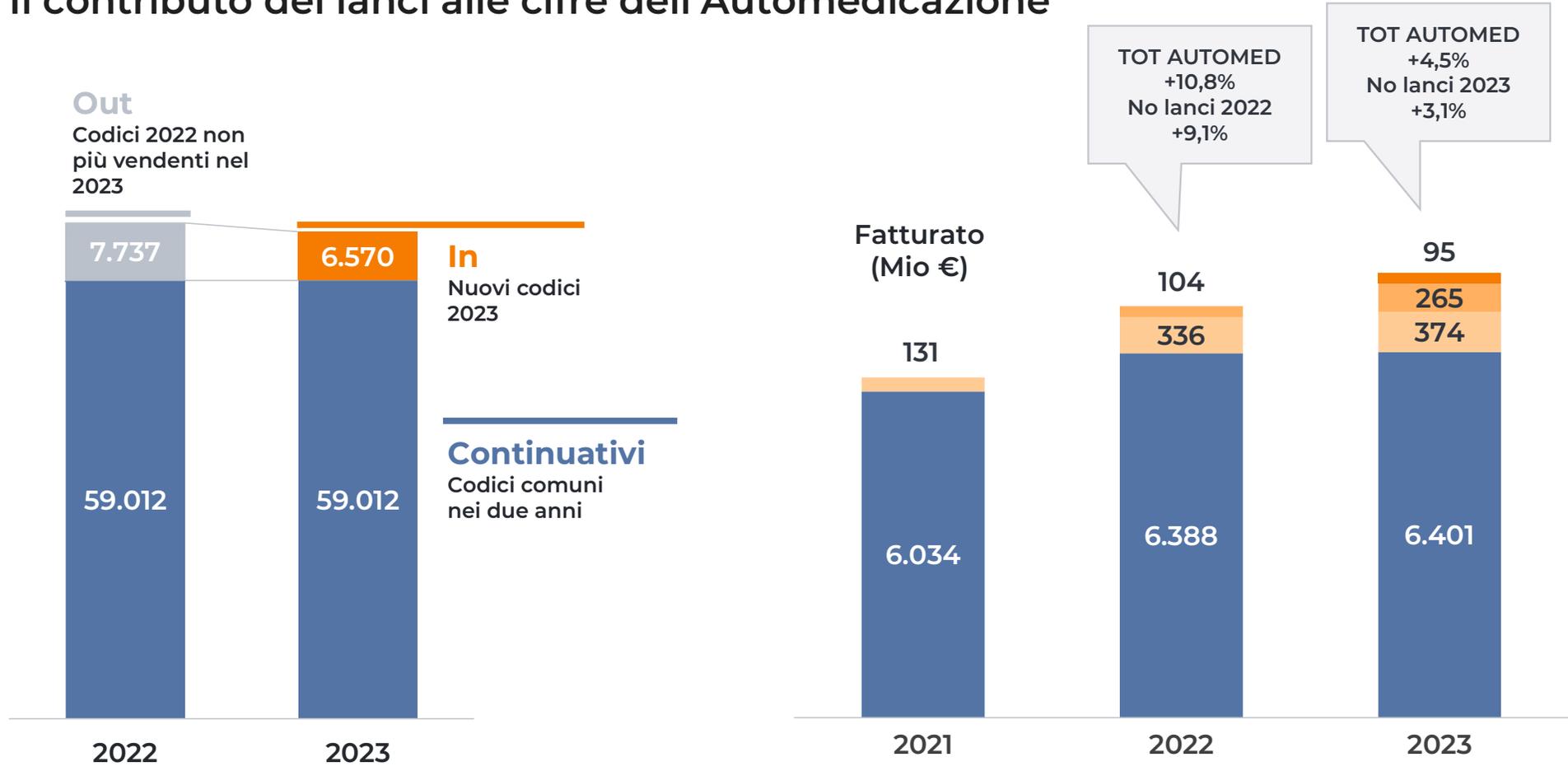
15,9%



76,7%

Totale Italia | Canale Farmacia | Fonte New Line RDM | Analisi sul venduto 2023 | DNV: Distribuzione Numerica Vendenti media mensile nel periodo in analisi

Il contributo dei lanci alle cifre dell'Automedicazione



Totale Italia | Canale Farmacia | Fonte New Line RDM | Numero e Fatturato dei **Continuativi Lanci 2021 Lanci 2022 Lanci 2023**

La localizzazione dei Codici Stabili nel comparto Dermocosmesi

7.460 (n°)

1,60 Mld €

DNV <=3



DNV >3 <=10

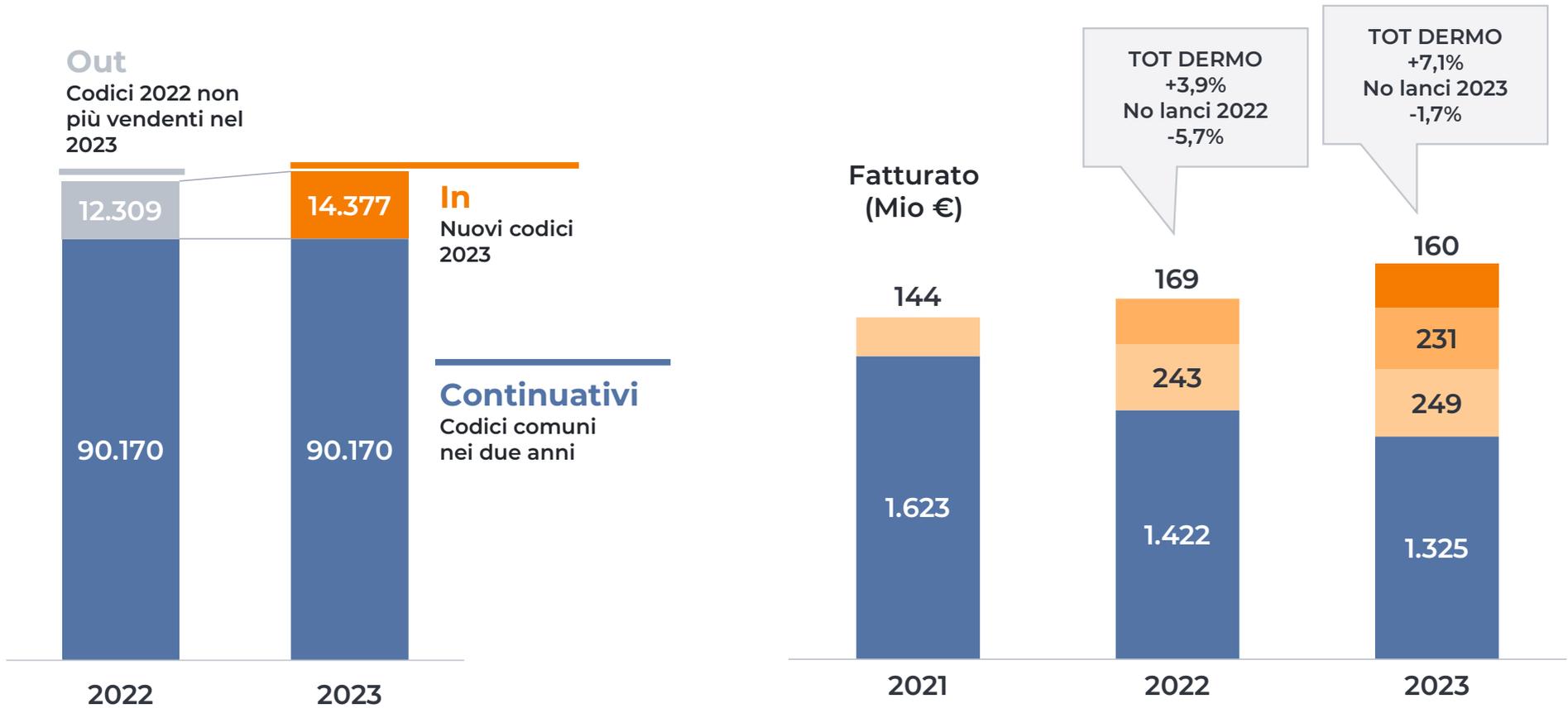


DNV >10



Totale Italia | Canale Farmacia | Fonte New Line RDM | Analisi sul venduto 2023 | DNV: Distribuzione Numerica Vendenti media mensile nel periodo in analisi

Il contributo dei lanci alle cifre della Dermocosmesi



Totale Italia | Canale Farmacia | Fonte New Line RDM | Numero e Fatturato dei **Continuativi Lanci 2021 Lanci 2022 Lanci 2023**



La gestione delle scorte

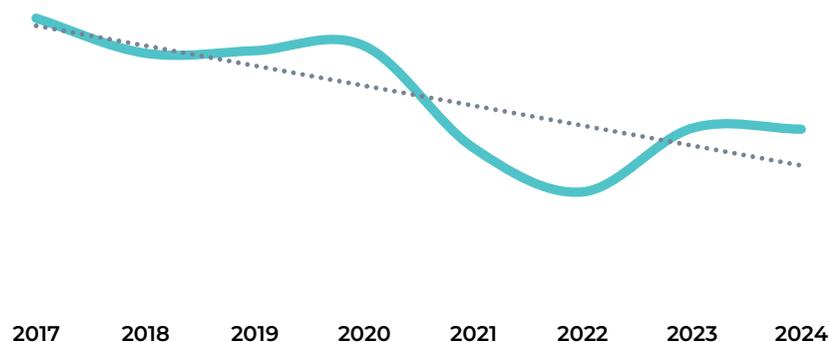
Scanner
ORIZZONTI

LA GESTIONE DELLE SCORTE

L'evoluzione organizzativa del canale sta obbligando l'Industria a ripensare alle proprie **strategie di interazione con i diversi attori** della filiera

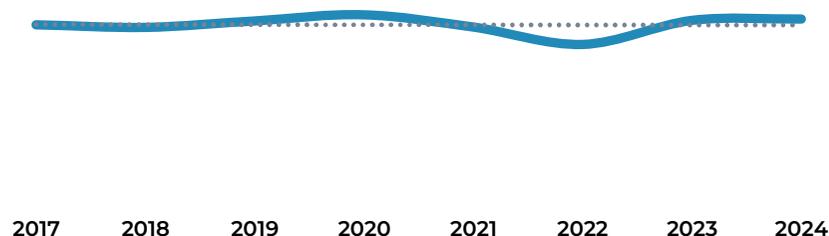
A fronte di una maggiore complessità del sistema, quanto la gestione delle scorte è legata a **fenomeni di rimbalzo, reazione emotiva e di breve periodo o piuttosto a cambiamenti strutturali?**

L'analisi di lungo periodo mostra una tendenza generale alla diminuzione dello Stock mentre l'Indice di Provvista resta sostanzialmente stabile



-3,4%

Stock totale (media mensile)
differenza 2023 vs media 2017-2019
-0,6% YTD 10/24

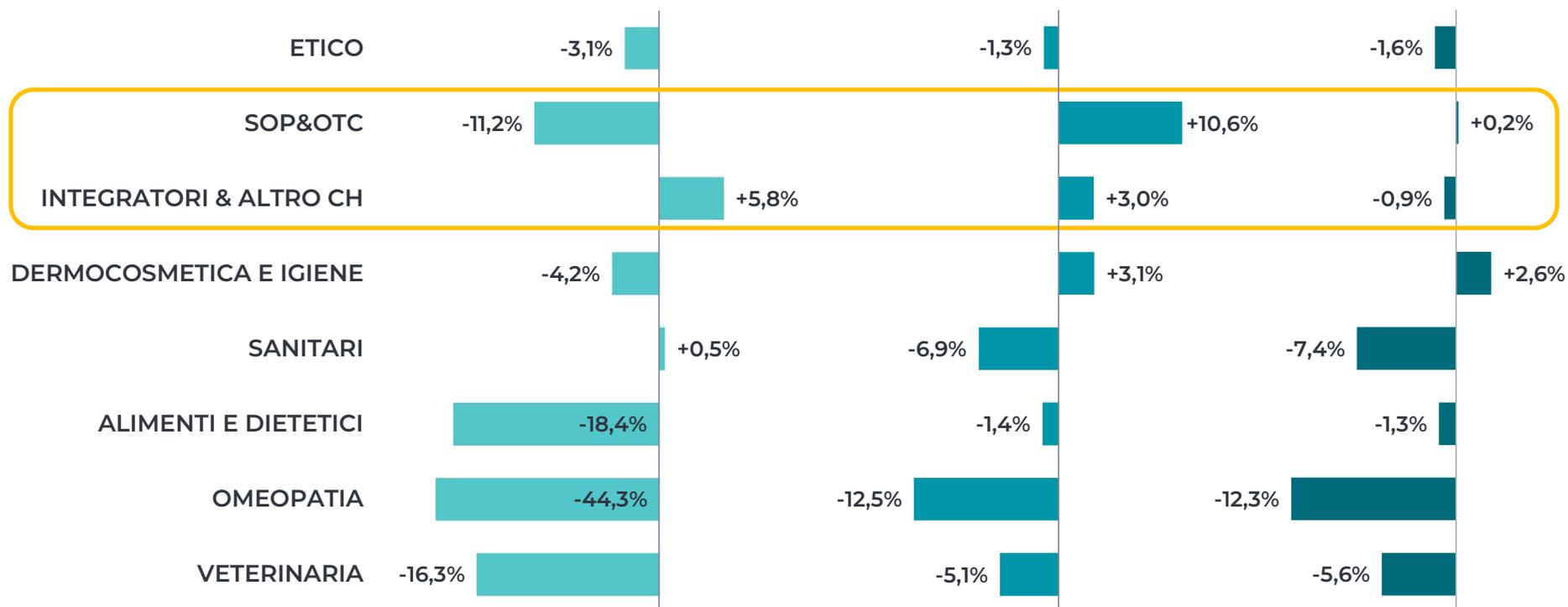


+1,1%

Indice di Provvista (media mensile)
differenza 2023 vs media 2017-2019
-0,7% YTD 10/24

Totale Italia | Canale Farmacia | Fonte New Line RDM | Esclusi dall'analisi i codici dei Servizi erogati dalla farmacia

Nel dettaglio dei comparti la dinamica di stock è eterogenea a fronte di una complessiva tendenza ad «alleggerire» le scorte



Totale Italia | Canale Farmacia | Fonte New Line RDM | Differenza dello Stock medio 2023 vs 2017-2019, YTD 06/24 e Lug/Ott 24 vs corr. 2023

Il digitale ha pervaso la nostra realtà ma il magazzino della Farmacia continua ad essere uno spazio fisico con vincoli anche strutturali

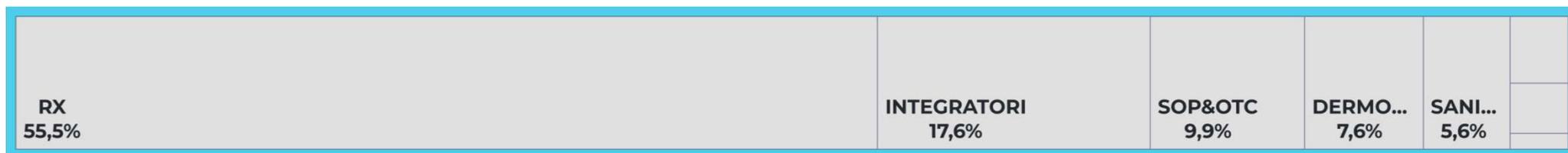
Quota confezioni in giacenza, media mese 2024



Totale Italia | Canale Farmacia | Fonte New Line RDM |
 N° Aziende con almeno un Brand del mercato in analisi a listino (> 5 confezioni vendute nel 2023)

Il valore a magazzino e il peso sul fatturato delle categorie non sono tra loro proporzionali, ma conta anche il ruolo nell'esposizione

Peso sul fatturato del venduto



Peso a valore delle giacenze



Totale Italia | Canale Farmacia | Fonte New Line RDM | YTD 06/24 | Valori medi (prezzo al pubblico)

Tra Network Reali e Farmacie Indipendenti, a parità di dimensioni, la fotografia del magazzino è molto diversa

quota **Stock** in confezioni Network Reali XXL + XL



+8,1% Gx -6,9% Sanitari

quota **Stock** in confezioni Farmacie Indipendenti XXL + XL



Totale Italia | Canale Farmacia | Fonte New Line RDM | YTD 06/24 | Valori medi

Anche nelle Farmacie di dimensioni inferiori si osservano differenze tra Network Reali e Indipendenti simili a quelle delle Farmacie più grandi

quota **Stock** in confezioni Network Reali MS + S



+6,2% Gx -6,4% Sanitari

quota **Stock** in confezioni Farmacie Indipendenti MS + S



Totale Italia | Canale Farmacia | Fonte New Line RDM | YTD 06/24 | Valori medi

TAKE AWAYS

I dati mostrano **una forte complessità** da una parte, ma anche un **ampio spazio di ottimizzazione** dall'altra

Nei casi in cui **l'organizzazione è stata ormai completamente centralizzata** si vedono già i risultati di un processo di efficientamento ben avviato, mentre alla **Farmacia Indipendente servono strumenti appropriati** ad oggi ancora poco accessibili

NL



**Grazie
per l'attenzione!**

Elena Folpini

Managing Director **New Line Ricerche di Mercato**

folpini@newl.it

Scanner
ORIZZONTI