**Темы №10-14.**

**№10. Маркетинговая характеристика аптеки. (18часов).**

**№11. Торговое оборудование аптеки. (6 часов).**

**№12. Планировка торгового зала аптеки. (12 часов).**

**№13. Витрины. Типы витрин. Оформление витрин. (12 часов).**

**№14. Реклама в аптеке. (6 часов).**

Филиал» Губернские аптеки» государственная традиционная аптека готовых лекарственных форм, располагается в спальном районе. Рядом находятся жилые дома, почтовое отделение, музыкальная школа, магазины, автобусные остановки.

В данной аптеке имеются следующие отделы:

* отдел готовых ЛС;
* отдел льготного отпуска;
* отдел безрецептурного отпуска;

Основные категории посетителей аптеки:

* мамы с детьми
* люди молодого возраста
* люди среднего возраста
* люди старшего возраста

**Подъезд и вход в аптеку**

Вход в аптеку оборудован пандусом, перилами, резиновыми ковриками, а также специальными приспособлениями для очистки обуви. Рядом с аптекой имеется парковка для сотрудников и посетителей аптеки.

**Вывеска и наружная реклама**

При входе в аптеку расположена вывеска с названием аптеки крупным читаемым шрифтом на белом фоне «Аптека №104 Губернские аптеки». Вывешен стенд с режимом работы аптеки в едином стиле, её юридический адрес.



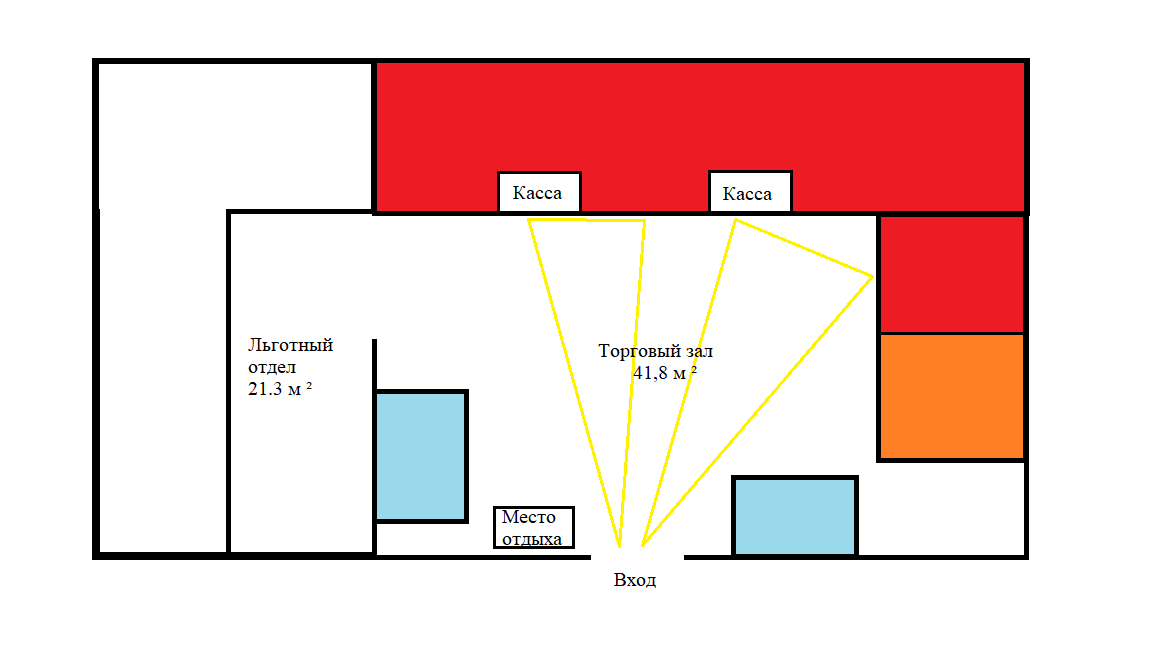
**Общее оформление торгового зала**

Торговый зал оформлен в бежево-голубых тонах. Это холодные тона, успокаивающие людей и положительно влияющие на их эмоции. В аптеке имеются цветы на подоконниках. Освещение в аптеке естественное – два больших окна в торговом зале, и искусственное –люминесцентные лампы с белым оттенком. Музыки в аптеке не имеется. Предусмотрено место отдыха в «холодной зоне» для посетителей – столик, на котором расположены рекламные брошюры и мягкие скамейки, где посетители могут отдохнуть. Также имеется автоматический тонометр для измерения артериального давления с подробной инструкцией использования.

**Организация торгового зала**

Тип выкладки в аптеке – закрытый. Торговое оборудования – два классических прилавка, витрины закрытого типа, пристенные открытые витрины с выдвижными ящиками, расположенные позади первостольника. Для аптеки закрытого типа традиционным является вариант кассы со стеклом. Такой вид кассы защищает от краж и частично от инфекций. Стандартный бюджетный вариант, позволяющий осуществлять процесс консультации и продажи аптечной продукции максимально в комфортных условиях. Со стороны сотрудника в прикассовой зоне есть место для размещения всех необходимых в работе вещей.

* горячая зона
* теплая зона
* холодная зона



Коэффициент установочной площади = 11,3.3/41.8=0,27 - площадь занятая под оборудование не превышает оптимальное значение.





**Товарная выкладка**

Ассортимент товара в аптеке по фармакологическим группам:

* Спазмолитики
* Обезболивающие
* Тонизирующие средства
* Сердечно-сосудистые средства
* Отхаркивающие средства
* Витамины
* БАД
* Противовирусные
* Противоаллергические и т.д.

Группировка по товарным группам:

* Красота и здоровье
* Оптика
* Косметические средства по уходу за кожей лица и шеи
* Декоративная косметика и средства по уходу за кожей
* Минеральные воды
* Товары для больных с сахарным диабетом
* Средства для гигиены полости рта
* Товары для беременных женщин и кормящих матерей
* Средства гигиенические для женщин
* Повязки медицинские
* Пластыри и лейкопластыри
* Детский ассортимент и т.п.

Витрины и стеллажи имеют вывески по товарным группам, которые выполнены в едином стиле с торговым залом. Товар выложен вертикально и горизонтально, друг друга не закрывает, ценники и названия полностью видны покупателю.

**Реклама в аптеке**

Вся необходимая реклама в аптеке имеется: разнообразные плакаты расположены не только в торговом зале, но и на двери аптеки, акционные товары обозначаются различными наклейками, стикерами, шелфтокерами, имеются так же монетницы с рекламой лекарственных средств. Особое внимание уделяется «холодным» зонам чтобы привлечь посетителя.

Помимо этого в аптеке находится телевизор, где рекламируются разнообразные лекарственные средства, медицинская техника, косметика, товары по уходу и т.п.





**Заключение**

Изучив полученные сведения, можно сделать вывод, что аптека соответствует современным требованиям маркетинга. Оборудование аптеки в хорошем виде, интерьер выполнен в едином стиле и не ярких тонах, существуют необходимые удобства для посетителей, достаточно полный ассортимент аптеки.

**Предложения по улучшению работы**

Я считаю, что стоит выставить недалеко от входа штендеры с указателями аптеки, яркими и привлекающими внимание надписями. Также можно поставить кулер с водой, что особенно актуально в летнее время. Вход аптеки плохо оборудован для людей с ограниченными возможностями и мам с колясками: нужно поставить удобный и практичный пандус, а также кнопку вызова.