



4 ФАРМРЫНОК В ДИНАМИКЕ СОБЫТИЙ:

- по итогам мониторинга цен в мае;
- новое о лицензировании;
- кто он, «локальный производитель»?

18 «УСПОКОИТЕЛЬНОЕ» для «ПЕРВОСТОЛЬНИКА»

Общение с клиентами нередко ведет к эмоциональным срывам. Ищем способы «нейтрализации».

28 ШКОЛА ФАРМАКОЛОГА: ПСОРИАЗ

Особенности лекарственной терапии, а также другие группы товаров аптечного ассортимента, рекомендуемые при псориазе.

фокус внимания

сiтоИнформ

ФАРМРЫНОК: ГЛАВНОЕ

О МОНИТОРИНГЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ.....4

НОВОЕ О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ7

КТО ОН, «ЛОКАЛЬНЫЙ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ»?8

КОМПАНИИ ИНФОРМИРУЮТ10

ЛС-ДОСЬЕ: РАЗРАБОТКИ,
ИССЛЕДОВАНИЯ, НОВЫЕ ПРЕПАРАТЫ14

ПАРАФАРМАЦЕВТИКА:
ЧТО НОВЕНЬКОГО.....16

КОСМЕТИКА:
НОВЫЕ ЛИНИИ, МАРКИ, ТЕНДЕНЦИИ17

бизнес-технологии

от теории к практике

Анастасия ГРИШИНА, Светлана КВАША, Виталий
СКОРОБОГАЧ

«УСПОКОИТЕЛЬНОЕ»
для «ПЕРВОСТОЛЬНИКА»18

Марина СЫЧЕВА

ИСКУССТВО АКТИВНЫХ ПРОДАЖ
В АПТЕКЕ.....20

закон и вы

знать и использовать

ФАРМКОНСУЛЬТАЦИЯ.....24

На вопросы отвечает М.И.МИЛУШИН, к.ю.н.,
директор юридической компании «Юнико-94»

фарм спектр

важно, интересно, полезно

Р.И.ЯГУДИНА, Е.Е.АРИНИНА
ШКОЛА ФАРМАКОЛОГА: ПСОРИАЗ 28

Андрей КОРОТКОВ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЗАПРОС:
ПОВЕРХНОСТНЫЕ ПОВРЕЖДЕНИЯ КОЖИ ... 33

ПРАКТИКУМ ПО АССОРТИМЕНТУ 36

все для здоровья и красоты

актуальный тренд

Виктория МАРКОВА

РЫНОК БАД: ЛОЯЛЬНОСТЬ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ И РЕКОМЕНДАТЕЛЬНАЯ.. 38

Любовь БУХТИНА

ЛОГИКА ИНИЦИАТИВНЫХ ПРОДАЖ:
ГРИБКОВЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ..... 44

Любовь ПРОНИНА

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЗАПРОС:
РАССТРОЙСТВА ЖКТ 48

Михаил БАТЫРШИН

ПСОРИАЗ: ФИТОТЕРАПИЯ, ГОМЕОПАТИЯ И
КОСМЕЦЕВТИКА 52

аптека в городе

география ритейла

«ФАРМА-МАМА» — МАЛЕНЬКАЯ АПТЕКА
В БОЛЬШОМ ПОДОЛЬСКЕ 56

Аптека «Фарма-мама», г. Подольск

time out

интересно, что...

ИССЛЕДОВАНИЯ В МЕДИЦИНЕ:
НЕОБЫЧНОЕ В ОБЫЧНОМ 61

А



ЭКСПРЕСС-АНАЛИТИКА

Изучаем портрет конечного потребителя БАД и уровень лояльного отношения провизоров и врачей к определенным биодобавкам и производителям (COMCON-Pharma).

ЛОГИКА ИНИЦИАТИВНЫХ

ПРОДАЖ:
ГРИБКОВЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ

Увеличиваем «средний» чек. Что можно предложить клиенту в дополнение к основному лечению?

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЗАПРОС

Ассортимент любой аптеки должен быть достаточно укомплектован различными препаратами для профилактики и устранения проблем, связанных с заболеваниями ЖКТ, в т.ч. и БАД к пище. Что актуально в спросе?

А