

CE QU'IL FAUT VÉRIFIER AVANT D'OUVRIER UN MARCHÉ

Avant de s'engager sur un marché auprès d'un laboratoire, il convient de vérifier un certain nombre d'éléments pour minimiser la prise de risque et obtenir des conditions d'achat optimales :

01

VALIDER LE BESOIN

- Faire le bilan** : analyser les rotations sur les 12 derniers mois et leur évolution
- Avoir des perspectives** : quels sont les éléments qui peuvent justifier l'ouverture du marché ? (nouveau laboratoire, difficultés d'approvisionnement, changements liés à la pharmacie, environnement)

03

ANTICIPER LES VENTES ET LA TRÉSORERIE

- Établir un prévisionnel des ventes mensuelles** : basez-vous sur la croissance globale de votre pharmacie et les événements à venir.
- Réaliser un prévisionnel de trésorerie** : évaluez la trésorerie disponible et les risques associés aux échéances de paiement du marché.
- Négocier un planning de livraison adapté**

02

ÉTUDIER LE MARCHÉ

- Analyser le positionnement des pharmacies concurrentes** : examinez leur référencement et leur politique de prix.
- Minimiser l'engagement sur les nouvelles références** : limitez les engagements sur des produits nouveaux ou peu connus pour réduire le risque de surstockage.
- Demander les modalités d'accompagnement au sell-out et le plan média du laboratoire** : informez-vous sur les formations produits disponibles pour l'équipe, les animations prévues en pharmacie durant les périodes de saisonnalité, ainsi que sur les actions de communication planifiées.

04

ÉVALUER

- Évaluer le gain réel** : comparez les conditions d'achat proposées aux risques financiers encourus (trésorerie et stock) pour déterminer le bénéfice de l'opération.

Ça fait beaucoup, non ?

Gagnez du temps et optimisez vos achats en faisant confiance à notre expertise. Découvrez sur Le Comptoir des Pharmacies comment nous pouvons vous aider à maximiser votre rentabilité tout en simplifiant votre quotidien.