

Secteur : Santé et Pharmacie / PME : 45 millions Euros

Contexte et enjeux de l'entreprise

- ✓ Présent en Pologne via un distributeur depuis plus de 10 ans
- ✓ Ventes en déclin, marché difficile et de plus en plus concurrentiel → peu de contrôle sur le distributeur
- ✓ Valider la capacité du distributeur à développer le marché
- ✓ Comprendre le marché polonais quant à ses produits
- ✓ Connaitre la concurrence locale et leurs actions marketing
- ✓ Définir la stratégie commerciale et marketing à mettre en place pour développer les ventes

L'appui des experts VALIANS INTERNATIONAL

- ✓ Recensement des informations marché sur le secteur de la santé / Pharmacie
- ✓ Etude des 4 P : Produit, Prix, Place, Promotion
- ✓ Store-check dans les pharmacies sur plusieurs villes polonaises
- ✓ Enquêtes auprès des pharmaciens, médecins généralistes et spécialistes
- ✓ Analyse de la concurrence locale et de leurs actions marketing
- ✓ SWOT de conclusion et préconisations

————— Suite à l'étude —————

- ✓ Audit du distributeur actuel et redéfinition du business model

Résultats

- Mise en place d'une nouvelle base sérieuse et stable de coopération avec le distributeur initial
- Mise en place d'une nouvelle stratégie de développement des ventes adaptée aux réalités du marché

